

Elementos para la reconceptualización del poder

Gustavo Matías

*Doctor en Económicas, periodista
y profesor asociado de Estructura y Economía del Desarrollo
en la Universidad Autónoma de Madrid.*

Cualquier intento con pretensiones científicas de reconceptualizar el poder a partir de múltiples visiones y teorías aplicadas a su estudio tiene que partir de tres presupuestos: un método o paradigma adecuado al estado de evolución de las concepciones científicas, el presentar las relaciones de poder como relaciones causales, y el que se les pueda aplicar la hipótesis de comportamiento racional, al menos con similar verosimilitud que a la economía. En los tres casos, hemos encontrado respuestas satisfactorias. Pero en la presente comunicación nos centraremos en los elementos que contribuyen al primer paso, conscientes de que para observar mejor la dinámica del poder en la economía hay que intentar reconceptualizar el poder de una forma operativa y sistemática, a partir de las definiciones propuestas desde distintas disciplinas.

Después de seleccionar y comparar medio centenar de definiciones del concepto de poder, trabajo que se complica por la existencia de varias decenas de términos asociados al de poder¹, creemos necesario resaltar que cualquier intento de reconceptualización de un fenómeno tan poliédrico y relativo debe partir de conside-

1. En el Anexo 2 de mi Tesis Doctoral, «Aproximación al estudio del poder y aplicaciones al proceso de integración europea», U.A.M., mayo de 1993, pueden encontrarse las definiciones y términos asociados al de poder, junto a otros elementos básicos para el análisis sistemático: ámbitos, agrupaciones, tipos, dimensiones, intentos de medición y polémicas en torno al carácter constante y variable del poder.

rar la indiscutida autoridad de la gran mayoría de los autores que antes se han ocupado del asunto, por dos razones principales. La primera consiste en la dificultad de demostrar empíricamente la mayor o menor consistencia de una u otra definición, por lo que en este caso encontramos justificado combinar la bondad de la razón con el expediente encontrado por Kuhn en la convención. La segunda parte de nuestro convencimiento de que las observaciones de cada hombre portan al menos una parte de verdad.

Por ello, una definición que pretenda merecer consenso dentro de la comunidad científica debe tratar de integrar al mismo tiempo el máximo número de percepciones sobre la naturaleza del poder. Entre ellas, hemos de destacar las de poder como potencial, como acto, como resultado, como proceso, como probabilidad, como capacidad y como relación de carácter relativo entre hombres, sin desmerecer de otras posibles, en especial la de poder como racionalidad o razón entre medios y fines.

Esas consideraciones nos llevan a la propuesta de concebir el poder como la probabilidad de movilizar recursos materiales e inmateriales para imponer la propia voluntad sobre la voluntad ajena, venciendo las resistencias fácticas o potenciales que se le opongan en el proceso. A continuación pasamos a justificar cada uno de estos términos.

1. PROBABILIDAD

La idea weberiana de probabilidad, además de encajar con el influjo de las concepciones físicas del universo cuántico en las ciencias sociales, tiene mayor facticidad que las alternativas de capacidad² o habilidad, compartidas por economistas de la talla de Boulding, Mintzberg, y Galbraith.

Estas potencialidades alternativas (causas) han de manifestarse en actos o resultados (efectos) durante el proceso de poder. Es así probabilidad para un tiempo determinado, por lo que implícitamente señalamos que el todo poder es función de un tiempo común para las voluntades involucradas: el tiempo en el que transcurre la movilización de recursos y el tiempo futuro contenido en la imposición de voluntad que tendrá que expresarse en trabajo o cualquier otra forma de dedicación al poderoso.

Ese tiempo manifestado en ambos términos (en la voluntad que moviliza y en la voluntad vencida por falta de resistencia, que también es falta de recursos, de capaci-

2. "Poder y «ser capaz de» significan lo mismo en castellano, pero no siempre es así en inglés. Dahl afirma (1957, página 202) que el problema con la palabra poder en inglés es que no tiene forma verbal correspondiente. Por tanto, se deben emplear los términos influenciar o controlar, y esto origina todo tipo de problemas semánticos.

dad y de habilidad, y por lo tanto falta de probabilidad de oponer suficiente poder) ha de coincidir necesariamente. Es el tiempo del proceso, el tiempo en que ha de confirmarse la probabilidad.

Tal coincidencia convierte al poder en un puente entre el presente y el futuro. De ahí la genial intuición de Hobbes al expresar la relación de poder en dos términos: «medios presentes» y «bien futuro». El poder enlaza así en su movimiento la actualidad con el porvenir, la actualidad de los recursos movilizables (principio del proceso) con la realización de la potencialidad de los recursos movilizados.

En suma: la probabilidad sintonizaría con el concepto de proceso que la física ha logrado hacer operativo. Durante ese tiempo, el poder despliega su potencial para inducir el cambio. Es el tiempo con un significado muy especial también para la física: el ratio de tiempo en el que la energía se transfiere o convierte en trabajo³. Pero además nos evita caer en la indefinición parcial del término capacidad, que en todo caso tiene que ser reconocida en el proceso de poder para que adquiera algún significado empírico. Manuel Alcaíde Castro⁴ cita numerosas obras para ilustrar su afirmación de que «la conceptualización del poder como un potencial es sin duda la más frecuente y la que goza de una tradición más sólida». Pero la proximidad del término capacidad al de potencia y el de éste al de poder le aproximan excesivamente a la tautología. En cualquier caso, la capacidad depende principalmente de las bases organizativas y de las bases personales, de acuerdo con las teorías sobre la organización. Y a esas bases nos referiremos en el epígrafe sobre los recursos.

2. MOVILIZACIÓN

La movilización es el instrumento para lograr fines con los medios utilizados. Su racionalidad no necesita muchas explicaciones en una perspectiva del poder trazada para la economía, en la que casi todo depende de la movilización de los factores productivos. Es la movilización la que da valor a los recursos. Lo mismo sucede con el

3. Houriou, A., «Derecho constitucional e instituciones políticas», Ariel, Barcelona, 1971, página 123. Su afirmación de que el «poder es energía» no la incluimos en el panel del Anexo 2 por falta de mayores especificaciones, a pesar de que es argumentada desde la economía por Javier Divar, en el sentido de que el poder económico se eleva por su propia energía, por el sostén jurídico y el apoyo político a fuerza social de primer rango, que además se autogenera (Divar, Javier, «Análisis del poder económico», Bilbao, Universidad de Deusto, 1991, página 23).

4. «Conflicto y poder en las organizaciones», Estudios, Ministerio de Trabajo, Madrid, 1986.

poder, cuyo potencial –de acuerdo con las teorías sobre el potencial de poder militar, a nuestro juicio implícitas en muchas de las definiciones de poder– depende de tres componentes principales:

- a) Capacidad económica, denominada en el pasado «potencial económico de guerra».
- b) Motivación militar, concepto rodeado de dificultades, pero que se suele asociar con el deseo de la sociedad de proporcionar hombres y otros recursos⁵, lo que en cualquier caso condiciona la movilización efectiva de los mismos.
- c) Competencia administrativa.

La movilización no depende sólo, por tanto, de la capacidad personal o institucional o de los recursos de la que se rodea, sino de factores como la organización, el control, la logística y la comunicación: la capacidad para organizar y controlar a personas, materiales y territorios, y el desarrollo de esa capacidad a lo largo de la historia. De ahí que haya quien ha planteado que la economía, la política, la religión u otras fuentes de poder social se han caracterizado a lo largo de la historia por brindar distintos medios posibles de organizar el control social, de manera que las formas de organización han dictado la forma de las sociedades en general⁶. Las formas de organización no son en este sentido más que formas de movilización de los recursos.

Las relaciones entre organización y racionalidad trazadas por algunos pensadores antes y después de Weber han contribuido a perfilar la idea de que todo progreso no entraña sólo una más adecuada relación medios-fines, sino una batalla contra el tiempo. Lo que siempre se movilizan son los recursos (materiales e inmateriales). Y lo hacen a través del espacio y del tiempo. Tanto como un desafío a las barreras espaciales, hay en toda movilización una búsqueda de libertad temporal, un intento de liberarse también de las barreras impuestas por el tiempo. De ahí que la forma más arraigada de movilización de recursos sean los avances tecnológicos.

Hasta en los procesos de movilización ideológica se observa ese afán de encontrar como aliado al tiempo, sea pasado, presente o futuro. Hay unas movilizaciones sobre

5. Knorr, Klaus, «Poder militar, potencial de», Enciclopedia internacional de las ciencias sociales, Madrid, Aguilar, 1975.

6. Mann, Michael, «Las fuentes del poder social», Alianza Universidad, Madrid, 1991, página 16. Se trata de una idea tomada por éste de Weber, que había sido influido al respecto por Marx y éste a su vez por los socialistas utópicos o asociacionistas.

la base del «pasado», de lo que existió, de los valores y símbolos que fueron; les llaman reaccionarios y contra-revolucionarios, pese a que las revoluciones pueden revivir pasadas experiencias de organización, lucha y formación ideológica⁷. Otra clase de movilización ideológica tiene lugar sobre la base de la realidad presente; es la «movilización por ejemplo», como las oleadas originadas por las revoluciones francesas de 1789, 1930 y 1848 en la mayor parte de la Europa central y occidental, por no citar el eco de las revoluciones rusa, china y cubana; claro que tales ejemplos incluyen la inspiración de contra-ejemplos, pues la fuerza del poder de represión del fascismo difícilmente puede ser comprendida sin tener en mente que el movimiento revolucionario obrero era algo más que su principal enemigo: era también un modelo de organización y de inculcación ideológica. Por último, resulta igualmente posible movilizar el futuro en contra del presente: como una meta para la más justa sociedad, como una garantía de victoria en las luchas presentes, como la salvación de un duro presente o como un paraíso mitológico inminente. En las movilizaciones socio-políticas, sin embargo, el futuro ha tomado generalmente la forma de inminente amenaza proveniente de las tendencias actuales, como señalaremos en el capítulo de aplicaciones que ha ocurrido en el caso de la integración europea. La revolución francesa fue impulsada por este tipo de movilización: desde el «gran temor» de los campesinos por una conspiración de la aristocracia en 1789 al miedo de una conspiración real con aliados extranjeros, que llevó a los Jacobinos al poder. Es la movilización por un temor anticipado».

3. RECURSOS

Lo que ha de mobilizarse en el proceso de poder son recursos⁸ materiales e inmateriales, intereses e ideas. De todo ellos dependen las probabilidades de movilización. Dependen también, de manera considerable, de la posesión de los requisitos socialmente especificados en cada momento, como los de educación, de autonomía funcional relativa, de habilidad para la acción privada o política, de la cantidad y

7. Lo cierto es que la Revolución de Octubre de 1917 evocaba los acontecimientos de 1905. En el otro platillo de la balanza de la movilización política en el siglo XX, el fascismo ofreció tanto una diagnosis como una terapia para la crisis sociopolítica de 1930, mediante referencias a experiencias de la I Guerra Mundial y a la unidad nacional, la violencia, las derrotas y la frustración (Therborn, Göran, «The Ideology of Power and the Power of Ideology», Londres. Verso, 1980, página 118).

8. Giddens señala que «los recursos son medios por conducto de los cuales se ejerce el poder».

calidad de los aliados logrados por esos u otros atributos, incluso de la voluntad de poder⁹. Pero procuraremos no cometer aquí el frecuente error de explicar la parte por el todo.

La movilización de los recursos al alcance de los hombres ha sido explicado por varios psicólogos como una fuente de libertad interior, de satisfactorio «proceso de llegar a ser»¹⁰, tan importante como la facultad de adaptarse, sobrevivir y realizarse en condiciones ambientales cambiantes.

Un recurso es una propiedad o estado condicional de un individuo (una posesión, un aspecto de su comportamiento, o meramente su presencia) que le permite influir en las ganancias y en los costos que recibe otra persona¹¹. Desde el punto de vista de la teoría del intercambio, cada ejercicio del poder es un intercambio de ganancias y costos. Se puede hablar del «status» como recurso cuando los recursos que hacen de P poderoso en una situación pueden mantener su poder en otra situación aunque ya no sean aplicables. Así un hombre rico o un político destacado pueden descubrir que las personas acuden a sus solicitudes en situaciones que no tiene nada que ver con negocios o con política. De manera similar una persona puede adquirir un poder superior en virtud de características tales como la edad o como la belleza, aunque no estén relacionadas con la ejecución de varias tareas en muchas situaciones.

El poder de A sobre B es igual al grado de dependencia de B respecto de A. Pero la dependencia no es suficiente para el ejercicio del poder. Es necesario que quien posee el poder tenga además el control de la distribución y uso de los recursos en que se basa su poder. Este poder puede estar altamente limitado, por ejemplo, por la legalidad de sistemas de legitimación vigentes o por la propia capacidad de quien lo detenta para transformar su poder en obediencia efectiva del dependiente o simplemente para poder hacer o no uso de él.

Junto a los recursos psicológicos que integran la personalidad del individuo, tienen creciente importancia las bases organizativas, entre las cuales figuran la posición en la organización (el poder está muy determinado estructuralmente), la habilidad ante el resto de la organización (por la posición se puede llegar tanto al éxito como al fracaso

9. Gouldner, Alvin, «El futuro de los intelectuales y el ascenso de la Nueva Clase», Alianza Universidad, Madrid, 1990, página 130.

10. Rogers, Carl R., «El proceso de convertirse en persona. Mi técnica terapéutica», Buenos Aires, Paidós, 1974.

11. Secord, Paul F. y Backman, Carl W., «Psicología social», Madrid, MacGraw-Hill, 1976, página 269-276.

en esa función¹²), y la capacidad de persuadir a otros actores organizacionales de que se hace lo necesario, correcto y sustancial para la organización como sistema¹³.

Sabemos que la organización potencia los recursos del individuo, por lo que amplía su horizonte de probabilidades, sus expectativas de utilizarlas como instrumento de poder. Tanto para movilizar recursos como para vencer resistencias, el recurso más eficiente suele ser el de la organización. Mills, Weber, Russell, por sólo citar ahora algunos, han caracterizado la organización como rasgo de modernidad.

La situación de dependencia que subyace a toda relación de poder suele presentarse de dos modos fundamentales en el marco organizacional: la aportación de recursos para la organización y la capacidad para abordar situaciones críticas de incertidumbre organizacional. La organización es un sistema social abierto y para sobrevivir debe incorporar recursos del medio. Unos son más cruciales que otros. Quien los aporte, será investido de poder. Y son numerosos los recursos en torno a los cuales se distribuye el poder de una organización: persona, prestigio, dinero, legitimación recompensas y sanciones, capacitación, reducción de incertidumbre, materias primas, relaciones institucionales... El dinero constituye un recurso muy valorado en una organización porque es fácilmente intercambiado por cualquier otro, es difícil de obtener, puede ser acumulado, es fácilmente controlable y divisible... Por ello, quien proporcione este recurso tendrá mucho poder.

Por otra parte, las bases personales reúnen a todos aquellos factores que se encuentran entre las características personales de quien ejerce el poder: actitud para catalizar el consenso de intereses e ideas; de la habilidad para influir sobre el proceso de toma de decisiones, derivada con frecuencia de la dependencia y de la reducción de la

12. Pfeffer, 1.981, página 98, citado por Fernández Ríos, Manuel, en «Conflicto y poder en las organizaciones», Universidad Autónoma de Madrid, mimeo.

13. Los recursos del propio ocupante de las posiciones de poder le facilitan el acceso y mejora del puesto estructural. Las personas somos evaluadas de modo diferente en cuanto a capacidad, ingenio, opinión, etcétera, y eso influye en la capacidad para negociar y persuadir con éxito, siendo a través esos medios como se toman las decisiones que afectan al trabajo en las organizaciones (Bucher, 1970, página 30). En ello juegan un papel importante aspectos tales como las habilidades verbales y la propia articulación lógica de los razonamientos. Pero juega asimismo un papel esencial el conocimiento que tiene cada participante de la distribución real del poder de cara a formar coaliciones o asociarse con los ganadores; el conocimiento y la comprensión de los procesos de toma de decisión y de las reglas del juego que rigen tales procesos; la creencia y confianza de cada individuo en la posición que ocupa, etcétera.

incertidumbre¹⁴, así como de las limitaciones, físicas y financieras, políticas, legales, sociales, etcétera.

Entre los países, antes se expresaba el poder en función del recurso de población¹⁵. Ahora tiene que ser con todos los recursos materiales e inmateriales, con todos los intereses y las ideas, quizá la más importante de todas las variables incluidas en la función de producción, sobre todo si incluye a la información entendida como el principal recurso capaz de influir sobre las mentes.

4. VOLUNTAD

El ejercicio de cualquier acción no puede estar desmotivado, sino que ha de responder a alguna voluntad causal, que puede ser movilizad a efectos de poder tanto por acción propia como por atribución ajena; en otro caso, de poco sirven los más ingentes recursos. La voluntad se manifiesta en la acción, aunque también puede hacerlo en la omisión o hacer que no se hace. Y como hablamos del poder entre personas esa voluntad ha de haber sido antes generada por unos deseos o unas decisiones.

Normalmente, como que una decisión es un compromiso a tomar alguna acción, incluida la de «no hacer», el poder se puede ejercer entre las decisiones y las acciones. Esto significa que controlar las decisiones no es siempre suficiente, y que es controlar las acciones lo que verdaderamente importa, como ponen de manifiesto los teóricos de la organización¹⁶.

14. La capacidad de reducir la incertidumbre constituye un recurso altamente valorado; antes que en economía calara la idea de que la empresa ha nacido para erradicar la incertidumbre, Hickson apuntaba que las organizaciones se pueden considerar como sistemas interdepartamentales en los que una tarea fundamental es reducir la incertidumbre. «La reducción de la incertidumbre se puede ver como una tarea o actividad crítica dentro de una organización, en parte porque las organizaciones pueden tratarse como entidades sociales en las que la incertidumbre se reduce por medio del uso de procedimientos operativos estándares, previsiones, asesoramiento y otras actividades que permiten la racionalización de la actividad organizacional, al tiempo que promueven la adaptación a las fuerzas externas» (Pfeffer, 1981, página 110). Una de las estrategias que se deriva del poder de controlar la reducción de las incertidumbres es la de poseer toda una información altamente especializada que sólo está disponible por y para quién la conoce, así como utilizar lenguaje y símbolos que hagan difícil la comprensión de la actividad.

15. Martín Rodríguez, Manuel, «Pensamiento económico español sobre la población», Madrid, Pirámide, 1984, página 75.

16. Mintzberg, Henry, «El poder en la organización», Ariel, 1991, página 5 y capítulo 8.

Esta acción objetiva los intereses y las ideas, que activan los deseos y las decisiones. El problema es que ambos están insertos en la conciencia de los individuos y es empeño harto complicado acceder a ella¹⁷. Pero el grado de poder que un individuo o grupo es capaz de lograr determina la medida en que podrá llevar a la práctica sus deseos a expensas de los de los demás, por lo que es generalmente admitido que muchos conflictos en la sociedad son luchas por el poder, luchas entre deseos –y en la medida en que son racionalizados– luchas entre decisiones.

Es fácil admitir, sin necesidad de recurrir a la suma identificación de Nietzsche, que toda voluntad es voluntad de poder. Ello resulta de una claridad meridiana cuando esa voluntad afecta a otros hombres, puesto que el acto volitivo tratará de afectar su conducta; pero cuando parece que sólo afecta a las cosas del medio o a las organizaciones entraña una forma indirecta de afectación a los hombres. Por supuesto, esa vía indirecta es una vía de suscitar menor reacción en las otras voluntades, que pueden ofrecer resistencia. De ahí la general preferencia de afectar a las relaciones de los hombres desde las relaciones con las cosas, de ahí la inclinación denunciada por Marx a convertir la mercancía en un fetiche. En razón a ello, es frecuente leer afirmaciones como la de que la voluntad en el mercado se expresa en la capacidad de innovar, presente en los empresarios con deseos de usar los precios de aquellos nuevos productos que fabrican para alterar el nivel acostumbrado. La realidad es que, para que se produzca la innovación económica, como la llamó Schumpeter, el empresario debe ejercer el efecto dominación en la empresa competidora, en los consumidores y, a menudo, en la banca y el estado¹⁸.

Deseos y decisiones sí son manifiestos en las organizaciones, aunque hay teóricos que opinan que éstas no tienen voluntad. Efectivamente, en la medida en que únicamente sirven de canal para el poder de los individuos –aun cuando eso suponga que en ellas el poder adquiere una dinámica propia–, carecerían de voluntad propia. Pero eso no quiere decir que no manifiesten deseos y decisiones, intereses e ideas; al contrario, lo hacen con más transparencia que los individuos. Así, la totalidad del concepto de

17. Aparte de las referencias de Schumpeter a la imposibilidad de entrar en la conciencia individual, está claro que un individuo no es un sistema mental simple, puesto que puede tener una diversidad de personalidades, incluidas las generadas por su universo organizativo y social en general. Por eso Bismarck afirmó lo de «soy un comité». Cada persona tiene gran variedad de papeles, algunos en conflicto. Como apunta Boulding, cada decisión se lleva a cabo en nombre del comité que somos nosotros. A medida que subimos en la jerarquía, lo que estamos decidiendo y en «nombre de» se convierte en algo más complejo y de mayor envergadura.

18. Perroux, François, «The domination effect and modern economic theory», *Social Research*, volumen 17, 1950, página 195.

«interés nacional» (podríamos añadir interés empresarial o interés de la iglesia) implica que, sin importar quién adopte el papel de poderoso, la agenda de la toma de decisiones y de las preferencias involucradas no variará mucho, aunque cada persona que represente aquel papel lo cambie de alguna manera.

Es problema de gran envergadura el de saber entre los individuos lo que queremos, pese a que cualquier modelo científico parte de considerar motivadas las acciones de los hombres, especialmente los modelos económicos con mayores pretensiones empíricas, aun cuando parten de hipótesis de utilidad y de maximización que tienen su origen en formulaciones tan vagas como las de Bentham¹⁹. En efecto, aparte de que dicho saber depende de las ideas, la habilidad para conseguir lo que nosotros queremos se vuelve bastante compleja cuando consideramos ¿cómo sabemos lo que queremos? o ¿quién somos nosotros?, puesto que un individuo puede tener diversidad de personalidades y papeles, algunos en conflicto con otros. «El poder podrá ser conseguir lo que tú quieras, pero este logro dependerá en quién seas y en cómo sabes lo que tú quieres. Está claro que de ninguna manera el poder es un concepto sencillo»²⁰. Pero añadiríamos que no es inicialmente menos sencillo el de utilidad.

Además de su regulación por ideas e intereses, otros problemas de la voluntad consiste en su consideración por la naturaleza (personal o colectiva) y por el grado (si ha de ser consciente o inconsciente, autónoma o independiente, etcétera). Hobbes habla de reducir voluntades, por pluralidad de votos, a una sola voluntad, aunque hoy es muy controvertido ese consentimiento o concordia origen del «leviathán», logrado por la «unidad real de todos ellos en una y la misma persona, hecha por contrato de cada hombre con todos los hombres, como si cada cual dijera «autorizo y cedo mi

19. «Soy partidario del principio de utilidad cuando arreglo mi aprobación o desaprobación hacia un acto privado o público por su tendencia a producir penas y placeres; cuando hago uso de las expresiones justo, injusto, moral, inmoral, bueno, malo, como términos colectivos que encierran ideas de ciertas penas y ciertos placeres, sin darles otro ningún sentido, bajo el supuesto siempre de que tomo estas palabras «pena y placer» en su significación vulgar (...) No hay necesidad de consultar a Platón ni Aristóteles; «pena y placer» es lo que cada uno cree ser tal en su interior, así el pastor como el príncipe, el ignorante como el filósofo». Sin embargo, inmediatamente antes de realizar estas afirmaciones y de extenderse por los vericuetos de la virtud y de la porción de felicidad que tiene cada porción de riqueza, Bentham había sentenciado: «La «lógica de la utilidad» consiste en tomar por norma el cálculo o la comparación de las penas y los placeres en todas las operaciones del juicio, y no dar entrada a otras ideas que éstas» (Bentham, Jeremías, «Tratados de legislación civil y penal», 1802, capítulo 1, tomado de Cabrillo, Francisco, «Lecturas de economía política», Madrid, Minerva, 1991, página 14.

20. Boulding, Kenneth, «Three Faces of Power», Sage Publications, Newbury Park, 1990, páginas 16-17.

derecho a gobernarme, a este hombre, a esta asamblea, con la condición de que vosotros le cedáis vuestros derechos, y autoricéis todas sus acciones de igual manera»²¹.

5. RESISTENCIA

El poder se basa en el desequilibrio entre la voluntad que trata de imponerse y la que trata de resistirse. Ese desequilibrio de poder es la fuente del equilibrio social, formado no por quienes tienen poder y quienes no, sino por quienes tienen más o menos poder. Los sin-poder son una imposibilidad de orden tan lógico como la idea del poder omnipotente, del poder sin ninguna resistencia. En ese caso, habría unidad, y no variedad o multiplicidad, en el ejercicio de la voluntad.

Al ser voluntad que se impone a otra voluntad, todo poder genera la resistencia de un contrapoder. Es poder de resistencia. Un caso conocido: los expertos en opinión pública y campañas electorales dan prioridad a reducir el rechazo hacia un líder que a la adhesión que logre. Asimismo, el acuerdo y la fuerza de la unión de lo poderosos se logra más fácilmente por su oposición a lo que les perjudica que por la voluntad de lograr lo que quieren²².

Eso nos permite incorporar al concepto de poder la idea fundamental de resistencia, que parte de la base de atribuir poder a todos los demás individuos que pueblan el entorno donde se manifiesta la voluntad de imposición, desde el cual opera la resistencia contrapoder. De ahí que la ocultación sea una de las prácticas más efectivas del poder, aparte de que encontremos en el poder de ocultar —es decir, de evitar resistencias— un grado importante dentro del mismo poder.

21. Hobbes, «Leviathan», II, capítulo XVII.

22. Lo ha explicado el sociólogo político británico y marxista Ralph Miliband: Muchas de las diferencias en la élite del poder son poco más que la «espuma» de la política: cosas que hoy son noticia y mañana se habrán olvidado, y que deben buena parte de su efímera notoriedad a los «comentaristas» ávidos de sensacionalismo. Otras diferencias pueden ser más serias y conllevar decisiones políticas importantes. Pero todas estas diferencias generalmente caen en una relativa insignificancia si se comparan con las vastas y decisivas zonas de acuerdo entre la mayor parte de los miembros de las clases dominantes. Pues si estas pueden estar en desacuerdo sobre qué es exactamente lo que desean, mantienen un firme acuerdo acerca de lo que no desean, entre lo que se cuenta cualquier cosa que pueda parecer una amenaza a la estructura de poder, privilegio y propiedad de la que ellos son los principales beneficiarios. Es como una condición dialéctica de negar lo que se afirma, de resistirse al «desorden» perseguido por quienes se oponen a nuestro orden. Y ese movimiento explica el cambio social, la transformación de las estructuras (Miliband, Ralph, «Análisis de clases», en «La teoría social hoy», Madrid, Alianza, páginas 418-444).

Por tanto, si consideramos dado un poder, en el sentido de que está definido por la probabilidad de movilizar determinados recursos para imponer su voluntad, la trayectoria del mismo a lo largo del proceso de imposición sería similar a la descrita una curva logística del tipo Verhulst-Sestafe²³:

Trayectoria del poder = Potencia - Resistencia

La idea de resistencia está implícita en las teorías de la limitación, de los contrapesos. Todo poder, para desplegar su voluntad, necesita reducir la resistencia o evitar que surjan molestos contrapoderes, sea en las organizaciones de empresarios y trabajadores, sea en la prensa. Obviamente, la práctica más efectiva para evitar la resistencia es ocultar el ejercicio del poder. Las ideas, y en especial las ideologías, prestan un magnífico servicio al respecto. Por esa intención latente o manifiesta de evitar la reacción de la voluntad afecta las voluntades dominantes prefieren no oír nada sobre la presencia y efectos de la dominación. En economía, ellos continuarían ejerciendo su influencia unidireccional en su propio beneficio, si nadie dudase que la cosa funciona mediante un mecanismo de precios y un equilibrio espontáneo de los mercados. En realidad, las explicaciones de los defensores de «laissez faire» son consideradas por algunos como excusas que no deben ser vistas más que como inteligentes formas de dominación²⁴.

Para limitar la propensión a la resistencia o para impedir que se reduzca la cooperación, han sido tan eficazmente introducidas las leyes del Estado de Derecho en las sociedades democráticas, las leyes. Por similar razón han aparecido los controles sociales y lo que Galbraith llamó en «El capitalismo americano» el «poder compensador». Así, las organizaciones sindicales cumplen su misión al actuar como poderes o contrapoderes dispuestos a enfrentarse con el poder organizado del Estado, también con el de la empresa en el caso de los trabajadores o de los sindicatos obreros en el caso de las patronales. No entender hoy que los distintos grupos de intereses han de recibir cauces adecuados, previa aceptación de los mismos, es saltarse a las bravas las reglas de juego democráticas y constitucionales.

Desde Sócrates a nuestros días, pasando por Aristóteles y Montesquieu, la organización social ha sido en gran medida la institucionalización de la resistencia. Entre quienes lo han explicitado destaca, por ejemplo, Gaetano Mosca, quien apuesta por un sistema que permita a las diversas fuerzas sociales organizadas moderarse y equili-

23. García Sestafe, José V., «La curva logística», Madrid, Instituto Nacional de estadística, 1989.

24. Perroux, François, «The domination effect and modern economic theory», Social Research, volumen 17, 1950, página 205.

barse mutuamente²⁵. La falta de resistencia conduce al despotismo o al totalitarismo. La literatura es consciente de esta relación poder-resistencia, al formular sentencias como la del proverbio de que «el momento de máximo poder marca el punto de decadencia», o la de que «el poder sin límites es un frenesí que ahoga su propia autoridad» (Fenelón).

Efectivamente, si la autoridad es poder legitimado, la resistencia es el principal impedimento para la legitimación. Desde la perspectiva de quienes la buscan afanosamente, si admitimos las teorías de Ferrero sobre que la base de la legitimación está en el temor, la búsqueda de la legitimación entraña la huida de la resistencia. Así, la diferencia entre poder y autoridad radica realmente en la resistencia, menor en la autoridad como consecuencia de la legitimación. De ahí la efectividad de la democracia para el ejercicio de diversos poderes económicos, religiosos, etcétera, como se puede comprobar con un somero repaso a la historia universal y de España, donde la autarquía franquista y la democracia apenas se diferenciaron en el recurso a la aristocracia financiera. De ahí también la estrategia que despliega la Comunidad Europea.

Por lo demás, la resistencia se organiza como se organiza el poder. Por ello, las organizaciones, las sociedades y los estados han instaurado unos mecanismos de decisión que no requieren la confrontación sistemática de las partes interesadas²⁶. Tratan de evitar resistencia, de enfrentarse con los contrapoderes, de vencerles sin los costes de la lucha directa.

Es importante ver cómo opera esta resistencia, porque también forma parte del proceso del poder. El primer pensamiento ante un poder desagradable es conseguir su disolución. Uno trata de limitar o impedir su ejercicio. En la práctica la respuesta habitual es erigir una enfrentada posición de poder. Hay dos clases de ejercicio que responde a ese poder: directo (busca las fuentes de poder para acceder a los poderes compensatorio, condigno y condicionado), e indirecto (a través del Estado, mediante reglas que restringen ese ejercicio de poder). Cualquier manifestación de poder inducirá a otra manifestación opuesta, pero no igual. De la eficacia de las fuerzas de resistencia a la sumisión depende el ejercicio del poder original.

25. Mosca, Gaetano, «The Ruling Class», Nueva York, McGraw-Hill, 1965, páginas 134 y 227. Con cualquier «fórmula política», Mosca dice que «cuando no existe ninguna otra fuerza social organizada aparte de las que representan el principio sobre el cual se basa la soberanía de la nación, no puede haber ninguna resistencia y control efectivo que restrinja la tendencia natural de los situados en la cabeza a abusar de sus poderes. Y cuando tal resistencia está ausente la clase dominante sufre una verdadera degeneración moral, degeneración que es común a todos los hombres cuyos actos carecen de la restricción que impone por lo común la opinión y la conciencia de sus semejantes.»

26. Ibáñez, Tomás, «Poder y libertad», Barcelona, Hora, página 131.

27. Gabraith observa una simetría entre el poder original y el resistido: la personalidad se combate con personalidad, la propiedad con propiedad, etcétera. También existe simetría en los instrumentos: castigo condigno es combatido con castigo condigno, etc.²⁷ Sin embargo, aunque generalmente se presupone simetría al imponer poder y responder a él, a veces ha habido ejemplos de poder contrarrestante efectivo gracias a su asimetría. Por ejemplo, la personalidad de Gandhi (poder condicionado), contra la propiedad del poder británico (poderes condigno y compensatorio).

28. Aparte de la física, la literatura sobre el poder es la disciplina que mejor ha percibido el papel de la resistencia. Por las simbologías más remotas, la muerte «fulminante» originada por el rayo era el castigo de los dioses más poderosos, el que menor tiempo y capacidad de respuesta dejaba a sus destinatarios. Bacón recordaba que el estado de ánimo de los poderosos era miserable: «tener pocas cosas que desear y muchas que temer».

El poder de las ideas, del condicionamiento social, es principalmente eficaz porque evita las resistencias. De ahí su escalada con el desarrollo social. Somos ignorantes de su ejercicio y creemos responder a una creencia aparentemente normal y natural. Por la misma razón, el gran aliado del poder de las ideas es la organización, sobre todo en la forma de Estado y mercado.

Como veremos en su momento, el Estado opera sobre todo mediante mandatos que se basan en el poder de las ideas y que protegen especialmente el ejercicio del poder apoyado en el condicionamiento social generado por las mismas.

Igualmente, la configuración del mercado como institución dominante en las economías capitalistas tiene mucho que ver con el fenómeno de la resistencia. En la resistencia que encuentran en otros poderes se describe el movimiento y la interacción de los poderes que actúan a través del mercado, así como su otra interacción y rivalidad grupal con los poderes que operan a través del Estado, todos ellos con el fin de satisfacer sus intereses en el ejercicio de la función de regular la evolución del conjunto de las instituciones y de modular las funciones de estos contextos de racionalidad o de poder.²⁸

27. Galbraith, John Kenneth, «La anatomía del poder», Barcelona, Plaza & Janes S.A., 1984, página 41.

28. La extensión del mercado como instrumento de coordinación de las decisiones y su fetichización por la teoría económica parecen responder igualmente a esta dinámica de la resistencia. ¿Cómo resistirse u oponer voluntad a un mecanismo tan impersonal, pero precisamente por ello tan eficaz, tan valorado socialmente, tan poderoso instrumento? Contra la sentencia de los precios no cabe más recurso que la abstención u oponerles una fuerza capaz de alterarlos. De ahí que se haya desarrollado tan extraordinariamente esta expresión del poder de intercambio o compensatorio. Ha sido una alter-

La misma huida de la resistencia se observa en todo el proceso de organización racional de lo social, especialmente cuando se recurre a la interposición de «poderes» abstractos, que por supuesto son instrumentos de poder de los individuos. La personificación de un ente abstracto soberano lleva a no poderle refutar ningún poder, ninguna autoridad²⁹. Según Galgano, la función ideológica del concepto de persona jurídica no se reduce a la justificación de la responsabilidad limitada: es un concepto destinado a encubrir toda aspiración hegemónica de la nueva clase, y cumple esta función tanto en el campo del derecho privado como en el campo del derecho público³⁰.

6. REDUCCIÓN A INTERESES E IDEAS

Como colofón a este esbozo de los elementos necesarios en una reconceptualización del poder hemos de concluir diciendo que todos ellos se pueden reducir a dos: ideas e intereses. Y ello porque la probabilidad de poder, la capacidad y habilidad de movilizar, depende de las ideas, porque los recursos movilizables son intereses e ideas, porque la voluntad es conformada por las ideas aunque esté regulada por los intereses, y porque la resistencia supone una réplica de todo lo anterior desde el ámbito de la voluntad o voluntades que ejercitan el contrapoder.

La reducción a intereses e ideas estaba implícita en las teorías del poder desde la perspectiva del individuo y desde la organización, así como en las teorías explícitas formuladas desde la economía. En las de los dos primeros grupos, porque se situaban en la órbita del interés como gran motivo de la conducta humana. En las del tercer grupo (Galbraith, Boulding, Perroux, Carroll, Pen, Anisi y otros), porque muchas de ellas vienen a repetir bajo otros vocablos los mismos conceptos para describir los

nativa distribución a la atribución por parte de la fuerza de la coacción o al condicimiento social. Pero también ha contado con la ayuda de estos poderes, aunque haya predominado entre ellos a la hora de responder a las tres respuestas clásicas: «¿qué producir?», «¿cómo?» y «para quién». Las alternativas de la autoridad del Estado o de la tradición apenas parecen haber sido tenidas en cuenta para otras funciones: lograr cohesión social (un fin extra-mercado). El hecho de que la economía-ciencia se haya desarrollado al tiempo que el mercado ha contribuido a confundir lo «extra-mercado» con lo «extra-económico, como apunta Anisi. Nosotros diríamos que ha colaborado a diluir las resistencias.

29. De Stefano, R., «Il problema del potere», Giuffré, Milano, 1962, páginas 135 y siguientes.

30. Así, la soberanía deja de ser concebida, como en el pasado, como atributo de una persona o de una clase, para llegar a ser atributo de un ente abstracto, del Estado como persona jurídica. (Galgano, Francesco, «Las instituciones de la economía capitalista. Sociedad anónima, Estado y clases sociales», Ariel, Barcelona, 1990, página 84 y 85).

mismos instrumentos de poder: la amenaza, la compensación y las ideas. Categorías de poder todas ellas que habían acuñado mucho antes Max Weber y Bertrand Russell y cuya expresión implícita ya aparecía en los textos más representativos de los clásicos del pacto como origen del poder, Hobbes y Rousseau.

Pero la amenaza y la compensación se pueden reducir perfectamente a intereses e ideas, en vez de buscar términos extraños para describir la misma cosa. No habrá problemas en admitir que la compensación es la satisfacción más genuina del interés, sea económico o de otro tipo. En cuanto a la amenaza, aunque tiende a atribuirse a la violencia o fuerza física por los divulgadores tipo Toffler (al «músculo»), también tiene un carácter marcadamente ideal. Es la expectativa de castigo o de violencia, más que la propia violencia, la que ayuda al poderoso a someter las voluntades ajenas. Y esa creencia en su fuerza o en su violencia suele ser más efectiva que su propio ejercicio factual. Una pistola pierde su poder de amenaza en el momento en que se aprieta el gatillo.

Así, pues, considerado el poder como un proceso de concurrencia de voluntades que movilizan recursos —entre intereses e ideas que movilizan intereses e ideas—, el desequilibrio entre los recursos (entre los intereses e ideas movilizados por la voluntad de imposición y la de resistencia) será el que delimite la imposición. En otros términos:

$$\text{Poder} = \text{Voluntad propia} - \text{Voluntad ajena o Resistencia}$$

$$\text{Poder} = V_p (\text{IN}, \text{ID}) - V' (\text{IN}', \text{ID}')$$

Siendo V_p la voluntad propia, IN los intereses que moviliza, ID las ideas que moviliza, V' la voluntad ajena o de resistencia, IN' los intereses que moviliza esta e ID' las ideas que moviliza la misma.

Sin embargo, aparte de la irreductibilidad de los intereses e ideas a indicadores concretos, nos volveríamos a encontrar con el problema de muchos de los intentos de formalización más importantes de que ha sido objeto hasta ahora el fenómeno del poder. En concreto, para llegar a una medición de cierta calidad, habría que alcanzar un consenso sobre los elementos presentes en el poder y confeccionar listas de las variables económicas y sociológicas que intervienen, suponer las relaciones entre ellas, reunir los datos estadísticos que representan las variables, comprobar las relaciones econométricamente y utilizar las fórmulas que mejor se ajusten a las relaciones.

Este sería el típico modo de formalización econométrica. Dadas las pocas garantías ofrecidas a priori por el procedimiento preferimos mantenernos en un modelo cualitativo o «literario», por utilizar el término que usó Charles P. Kindleberger al

criticar al premio Nobel de Economía holandés Jan Tinbergen, quien al revisar un gran número de libros sobre crecimiento económico contrastó el modo literario de enfrentarse a la economía con el suyo, la econometría o «modo correcto»³¹. Ya entonces otras voces con pretensiones no menos científicas rechazaron el modo de proceder de Tinbergen con argumentos que descubren en su «método científico» también contenidos esencialmente literarios, «retóricos»³².

El problema consiste en que hasta la capacidad movilizadora del dinero tiene carácter inmaterial, puesto que basa su fuerza en una idea. De poco serviría, por ejemplo, influir en cualquier función la cantidad de dinero empleada.

Ciertamente, hay recursos teóricos para salir del paso. Uno sería el concebir el poder de forma limitada, como hace Vittorio Mateu para el dinero (la capacidad de generar trabajo futuro), método que generaliza Anisi para todo el poder. Pero aún entonces estaríamos midiendo en un momento dado una fuerza potencial, una causa, que produciría efectos en sucesivos y futuros momentos de la historia.

Quizá una buena opción a partir de aquí será desarrollar un modelo cualitativo que parta de considerar el poder como un sistema analítico regulado por los intereses y las ideas, factores que realizan determinadas funciones y que a la vez dan estructura al sistema de poder.

Para ello habría que incorporar a la metodología lo mejor de la ciencia social actual, que hoy tiene —como la economía— adjetivo norteamericano, al igual que durante la hegemonía económica y política de Inglaterra lo tuvo británico y antes había sido francés. Esa ciencia social se encuentra desgarrada al menos entre dos concepciones teóricas que compiten entre sí³³.

En la primera se trata de hacer una abstracción desde las diferentes y concretas situaciones, para generar un modelo que capture las dinámicas más importantes. Esto es lo que hace la economía en los modelos constructivos; argumentan que, si todo lo demás fuese igual, diferentes situaciones darían lugar a los mismos resultados. En esta línea, la verdad se encuentra en el modelo y no en las complejidades de una situación particular, puesto que el modelo captaría las leyes subyacentes que tienden a ser oscurecidas por las variaciones superficiales.

En la segunda tradición, un modelo es solamente una herramienta para facilitar el análisis de situaciones históricas concretas. Más que comenzar a profundizar para que

31. Kindleberger, Charles P., «Manías, pánicos y cracs: Historia de las crisis financieras», Ariel Sociedad Económica, Barcelona, 1991, pág. 286.

32. McCloskey, Donald, «La retórica de la economía», Madrid, Alianza, página 41.

33. Block, Fred, «Revising State Theory», Philadelphia, Temple University Press, 1987, página 41.

la situación tenga sentido, el modelo ofrece una primera aproximación que permite observar los factores adicionales para ofrecer una explicación coherente de la situación específica. En este segundo modelo, la verdad está en la situación, aunque los modelos se pueden entender de forma que nos proporcionan una claridad inicial para una variedad de situaciones.

7. HACIA UN SISTEMA DE PODER

Por supuesto, hemos de preferir encontrar la verdad de la situación, no la verdad del modelo. En este sentido, las dificultades encontradas en la selección de indicadores y en el esfuerzo por resumir los enfoques e identificar los ámbitos de las relaciones de poder nos inducen a sugerir que no se ha logrado hasta ahora una sistematización por dos problemas metodológicos: la previa identificación de un sistema y las dificultades de especificar un modelo adecuado para proceder al análisis de ese sistema. Por ambas deficiencias, el desarrollo y empuje de las investigaciones propiciadas por la creciente atención al poder no se han traducido en resultados.

El vacío sistémico y la compleja especificación de un modelo operativo de poder explicarían así otros problemas relacionados con estas deficiencias, cuales son la proliferación de registros disciplinarios en que se encuentra el estudio del poder, el reduccionismo con el que se lo ha tratado y que ha llevado a confundir las partes del fenómeno con su totalidad, las dificultades que impone el introducirlo en un laboratorio, su escasa diferenciación de otros términos afines... Todo esto contribuye a que aún los estudiosos del poder hayan dedicado más tiempo a la descripción de sus manifestaciones que a la depuración del concepto y a su investigación empírica.

En su famoso libro «La estructura de las revoluciones científicas»³⁴, una verdadera teoría de la naturaleza del proceso de las ideas, Thomas Kuhn observa que la introducción de nuevos paradigmas de pensamiento, tales como el modelo keynesiano, se produce cuando los viejos paradigmas ya no son capaces de proporcionar buenas respuestas a las preguntas que se les formulan.

La adecuada percepción del fenómeno del poder en nuestros días topa con ese agotamiento de las respuestas. Pero esto ocurre cuando, paradójicamente, no se ha

34. Kuhn, Thomas, «La estructura de las revoluciones científicas», México, Fondo de Cultura Económica, 1971.

consumado la utilización de las herramientas más operativas que han proporcionado las ciencias sociales: la de estructura, la de función y la de sistema.

Al retomar esta labor con un ineludible carácter interdisciplinar, veremos que el poder económico no se distingue en su dinámica del poder en general, en el que llegaremos a observar un sistema perfectamente definido. Estaremos así autorizados a rechazar categóricamente que exista una sustancial diferencia entre el poder económico, el político, el ideológico, el militar o cualquier otro. Estas diferencias no responden más que a categorías creadas por el hombre para explicar las diversas manifestaciones de un mismo fenómeno: el proceso de imposición de su voluntad sobre la de los demás. Para ello, el hombre puede movilizar en cada caso recursos pertenecientes a otras formas o tipos de poder y vencer resistencias que se le opongan desde esas otras formas. En el análisis micro, lo único que nos aportan en concreto todas esas formas es el poder de los individuos o de sus organizaciones, la realización de sus intereses y de sus ideas.

En el análisis macro, el sistema global de poder sería aquél que engloba la actuación de todos y cada uno de los poderes, un sistema probablemente expansivo donde la trayectoria de cada poder vendría, en suma, determinada no sólo por la propia voluntad (formada por los intereses y las ideas propias y las ajenas que influyen en todo momento sobre ellas), sino por las resistencias generadas o expresadas a través de las voluntades de todos y cada uno de los poderes a los que afecta la conducta del primero (y a su vez formadas por los intereses de ideas propias y las ajenas que influyen en todo momento sobre ellas).

Se puede decir que el poder proporciona en cada momento las características necesarias para hablar de sistema (en nuestros días, el capitalista o régimen del capital), donde su función es imponer el orden (concebimos así el poder como causa del orden, y sus relaciones como relaciones causales) y donde su estructura es modulada en cada momento por los intereses y las ideas en el ámbito de las instituciones o contextos de poder.

Se puede decir que se trata de un sistema abierto, expansivo, complejo y caótico.

Se puede decir también que la trayectoria del poder es dibujada por el resultado de la interacción entre la movilización de recursos de la voluntad propia y la resistencia de la voluntad o voluntades afectadas; es decir, del resto de los poderes en presencia, de los contrapoderes.

Y se puede decir, en suma, que la dinámica del poder enfrenta voluntades humanas, voluntades movilizadas por intereses y por ideas, tanto a la hora de buscar la realización mediante el poder como en el momento de ofrecer resistencia. En esta dinámica entre la resistencia y la voluntad de poder, cuya máxima expresión sería el monopolio, nace la competencia.

8. ANEXO DOCUMENTAL: TÉRMINOS AFINES, DEFINICIONES Y TIPOS

Para facilitar la reflexión sobre este artículo presentado por el autor a las Jornadas de Valencia, facilitamos a continuación un resumen de términos afines y de definiciones de poder empleadas por Gustavo Matías en la redacción de su ponencia:

8.1. Términos afines

Autoridad, control, dependencia, influencia, jerarquía, dominación, persuasión, disuasión, gobierno, potencia, coacción, inducción, compulsión, fuerza, imperio, soberanía, legitimidad... son conceptos que rondan tanto al de poder como a la economía, sin que los intentos de conceptualizarlos de forma consensuada o sistemática hayan alcanzado resultados claros.

La gran variedad y heterogeneidad de las relaciones de poder ha sido un obstáculo a la hora de formular teorías generales que pretendan abarcar a todos los términos o a todas las relaciones.

Muchas veces se ha tratado de superar el fracaso en el intento de conceptualizar dichos términos porque, de acuerdo con Dolores León Santana³⁵, tales intentos se restringen a aspectos parciales, a condiciones o a modalidades del poder que se consideran excluyentes con respecto a otras, ya que la comprensión del fenómeno pasa por una multidimensionalidad, por agrupar distintos criterios, como capacidad, balance de poder entre el agente y el objeto de influencia, ejercicio efectivo, condiciones ideológico-cognitivas del ejercicio del poder, etcétera. Sin embargo, y a pesar del desacuerdo sobre la forma de definir y limitar el concepto general, la variedad de subconjuntos más pequeños a los que distintos autores consideran interesantes o importantes, y la ausencia total de una clasificación, esquema o nomenclatura normalizada, existe cierta unidad subyacente a las diversas aproximaciones al análisis del poder.

Al definir y explicar pautas de poder, autores diferentes emplean elementos más bien similares, como ya resaltó en 1965 Cartwright³⁶. Por eso una clarificación debe iniciarse perfilando las diferencias esos términos y el concepto de poder, que generalmente los engloba. A continuación realizamos esas precisiones con los más utilizados.

35. Tesis doctoral.

36. Cartwright, Dorwin, «Influence, Leadership, Control», pag 1-47 en James G. March, «Handbook of Organizations», Rand McNally, Chicago.

Autoridad

Una definición muy sencilla de autoridad es la de considerarla poder legitimado, el «poder que viene a una persona en virtud de su papel, de su posición en una estructura social organizada»³⁷. Pero, ¿de dónde procede la propia legitimación de ese poder? La respuesta es muy compleja. Algunos apuntan que tiene su origen en un contrato de naturaleza psicológica: uno de los principales problemas de cualquier organización es asegurar que sus miembros llevan a cabo las conductas previstas del modo y en el tiempo establecido. Para ello pueden crearse papeles especializados, cuyos requerimientos consisten total o parcialmente en cuidar que otros cumplan con sus cometidos de acuerdo a algún sistema de reglas.

Para el gran sociólogo y economista que fue Weber, cuyas teorías han influido en todos los tratadistas posteriores, la estructura de autoridad era el núcleo de la organización social, cuyo orden legítimo ha de tener como fundamento un esquema de valores común, que se traduce en control social y en observancia de las normas. En función de estos contrapesos, la autoridad «tradicional» (legitimada por la creencia en el derecho divino, en la santidad de la tradición, en la predestinación para el mando) evoluciona hacia la autoridad «carismática» (legitimada por la creencia en el líder) y, por último —ya por influjo de la economía monetaria y el desarrollo del capitalismo—, hacia la autoridad «legal o racional» (legitimada por la creencia en la legalidad o supremacía de un cuerpo de normas jurídicas)³⁸.

Las categorías de Weber han sido luego desarrolladas por los estudiosos de las organizaciones. Uno de ellos, Fernández Ríos, asegura que la organización estipula un

37. Katz y Kahn, 1.966, trad. 1.977, página 245, citados por Manuel Fernández Ríos en «Conflicto y poder en las organizaciones», mimeografiado.

38. Weber, Max, en «Economía y sociedad», México, Fondo de Cultura Económica, 1984, páginas 699 y siguientes, observó en este tipo de autoridad siete requisitos: una organización continua de funciones oficiales sujetas a reglas; un mito propio de competencia derivado de la división del trabajo y con la suficiente autoridad y capacidad de sanción para asegurar una adecuada ejecución del papel; un ordenamiento jerárquico de puestos en base a supervisión y control; la dirección de la conducta de otro puesto por medio de reglas y normas y del entrenamiento especializado necesario para quienes ocupan esos puestos; la separación de los bienes de la organización y las pertenencias del empleado; el ocupante de un puesto no tiene derechos sobre éste, no pudiendo apropiarse de él en beneficio propio; y se formulan y ponen por escrito actos, decisiones y reglas administrativas. Esta autoridad «racional-legal» suele estar respaldada por los poderes de recompensar y castigar, ya que la simple legitimación no suele ser suficiente para obtener el consenso pleno del 100% de los miembros de la organización.

Ver también Katz y Kahn, 1.966, traducción de 1.977, pág. 234.

requerimiento, casi siempre implícito, en el sentido de que «los subordinados aceptarán las demandas legítimas (prescritas por el rol) de sus superiores; a decir verdad, allí no existe ley más general que ésta: quienes desempeñan ciertos papeles responderán y obedecerán a ciertos tipos de demandas venidas de quienes desempeñan otros puestos»³⁹. Así se ha legitimado la influencia del superior (supervisor) sobre el inferior (subordinado). Se transformó en ley organizacional y se dice entonces que el superior tiene poder legítimo sólo en virtud del puesto que ocupa, según dicen Katz y Kahn⁴⁰.

Jerarquía

Muy vinculado también al término poder está, y se cita con frecuencia, el de jerarquía. Pero jerarquizar es uno de los posibles y diversos medios de distribuir la autoridad, el resultado de caracterizar la organización como una estructura piramidal.

La organización de tipo piramidal es el resultado de una proliferación de los niveles de vigilancia para reducir el riesgo en las conductas inducidas o los costes de supervisión mediante un esfuerzo concomitante, asegurar el comportamiento coordinado dentro del grupo subordinado, y controlar mediante la imposición de la responsabilidad del individuo ante aquéllos que poseen autoridad⁴¹. Lo que se ha dado en denominar «sistema democrático» está menos desarrollado y sistematizado para competir en igualdad de condiciones con el viejo sistema piramidal⁴².

39. Katz y Kahn, 1.966, trad. 1.977, pag. 228.

40. Ob. cit., página. 228.

41. Simon, 1.971.

42. Katz y Kahn proponen las siguientes hipótesis relativas a que el sistema jerárquico funciona mejor respecto a la supervivencia y la eficiencia organizacional, cuando: «1) Las tareas del individuo exigen apenas un esfuerzo creador y basta con obedecer a la autoridad legítima; además, no se establece total identificación con las metas organizacionales. 2) Están claras las demandas que el ambiente plantea a la organización y sus consecuencias son obvias, de modo que la información resulta redundante y se puede malgastar cuando la organización no necesita usar todos los receptores y procesadores potenciales de información que se encuentran entre sus miembros. 3) Es un requisito de importancia la toma rápida de decisiones, de modo que toda persona agregada al proceso haga aumentar los costos y riesgos organizacionales. 4) Las circunstancias organizacionales se aproximan a las de los sistemas cerrados, siendo mínimos los requisitos de cambio impuestos por el ambiente». En cambio, es evidente que la estructuración de naturaleza democrática presenta ventajas cuando la organización está muy abierta a las demandas ambientales, es imprescindible una muy buena adaptación organizacional a un medio rápidamente cambiante, lo adecuado de la adaptación es más importante que la velocidad a la que se toman las decisiones, se requiere un alto esfuerzo creador a nivel individual o grupal y la motivación proviene básicamente de identificar los objetivos individuales con los de la organización.

Dos grandes deficiencias que subyacen en la concepción de los sistemas jerárquico-piramidales consisten en que el éxito o el fracaso no es resultado mecanicista del propio sistema, sino que está mediatizado por un sinnúmero de variables de efectos acumulativos, y en que la autoridad y la influencia no sólo fluyen de arriba-abajo, sino también en el sentido contrario. Esta influencia no es necesariamente asimétrica, como bien decía Cartwright⁴³, y unidireccional. Más bien aparece como recíproca y con una asimetría no siempre en el sentido esperado.

Influencia

En cuanto al término no menos asimilado de «influencia», evoca el poder informal. Mientras que el poder formal o legitimado, el de la autoridad, proviene de una determinada «posición oficial»⁴⁴, siendo ésta la que provee de la consiguiente autoridad legitimada, el poder informal o la influencia consiste en la habilidad de conformar el curso de los acontecimientos sin poseer autoridad formal. El ejemplo de determinados asesores, especialmente en materia económica, aclara perfectamente la importancia del poder informal.

Piénsese en la incalculable influencia ejercida en el siglo XX por Marx, en claro contraste con el nulo poder que poseyó a lo largo de su vida; otro tanto podríamos decir de Platón, Aristóteles o Santo Tomás, Galileo, Newton o Kant, todos ellos hombres de una gran influencia, pero de escaso o nulo poder. Como veremos en el epígrafe sobre las ideas, el poder informal de éstas, de la inteligencia o de los «expertos» es en economía tan importante o quizá más que el poder investido de autoridad real⁴⁵.

Control

Como la palabra poder carece en inglés de la forma verbal correspondiente, se suele utilizar para suplir esa carencia tanto el verbo influenciar como el de controlar. Así lo explica Dahl (1957, pág 202), quien ha convertido el término en sinónimo a pesar de los problemas semánticos, hasta el punto de basar sus intentos de formalizar las relaciones de poder en dos núcleos: las unidades «que controlan» (los C) y las unidades «que responden» (los R). Al igual que en la política, en la sociología se le ha dado al «control» un relevante papel y su significado es prácticamente el mismo que el

43. 1.959, página 213.

44. Tumin, Melvin M, «Patterns of Society», Little, Brown and Co., Boston, 1973, pág 75, citado por Terceiro, José B., en ob. cit., pág 594.

45. Terceiro, José B, ob. cit., pág 595.

de poder. Es frecuente que los manuales de sociología remitan de un término a otro. El propio «Oxford English Dictionary», como veremos en el siguiente epígrafe, define una de las acepciones del término poder como «posesión de control o mando sobre terceros».

Desde que Ross lo formuló en sus escritos de principios de siglo⁴⁶, el concepto de «social control» ha sido objeto de polémicas en cuanto a su sentido, mecanismos y procedimientos. La Asociación Americana de Sociología le dedicó su convención de 1917. Pero siguen las disputas entre quienes lo conciben como un término genérico que designa todos los medios por los cuales una sociedad asegura su propio mantenimiento y aquellos que lo reducen hasta que no cubra más que los mecanismos de la «socialización»; es decir, los procesos que permiten la internalización de las normas sociales. Hay problemas también lingüísticos: en francés y castellano, «control» tiene un significado de «verificación», mientras que en inglés significa «poder», «potencia», «autoridad», «influencia» y hasta «sugestión». La traducción más adecuada es regulación social, que parece cubrir de forma satisfactoria el amplio abanico de procesos (desde la coerción a la influencia) incluidos en la palabra inglesa «control». Ibáñez propone que, de acuerdo con Mannheim, se entienda por control social «el conjunto de métodos que emplea una sociedad para influenciar el comportamiento humano de manera a salvaguardar un orden determinado».

Dominación

Al estudiar las formas de legitimidad, Max Weber entiende por dominación «la probabilidad de encontrar obediencia dentro de un grupo determinado para mandatos específicos (o para toda clase de mandatos)»⁴⁷.

No es, por tanto, toda especie de probabilidad de ejercer «poder» o «influjo» sobre otros hombres. En el caso concreto esta dominación (autoridad), en el sentido indicado, puede descansar en los más diversos motivos de sumisión: desde la habituación inconsciente hasta lo que son consideraciones puramente racionales con arreglo a fines. Un determinado mínimo de «voluntad» de obediencia, o sea de «interés» (externo o interno) en obedecer, es esencial en toda relación auténtica de autoridad.

A este respecto, Weber precisa que no toda dominación se sirve del medio económico. Y todavía menos tiene toda dominación fines económicos. Pero toda dominación sobre una pluralidad de hombres requiere de un modo normal (no absolutamente

46. Ibáñez, Tomas, «Poder y libertad», Barcelona, Hora SA, 1983, páginas 110-112.

47. Weber, Max, «Economía y sociedad», Fondo de cultura Económica, México, 1944, página 170.

siempre) un «cuadro» administrativo; es decir, la probabilidad, en la que se puede confiar, de que se dará una «actividad dirigida» a la ejecución de sus ordenaciones generales y mandatos concretos, por parte de un grupo de hombres cuya obediencia se espera. Este cuadro administrativo puede estar ligado a la obediencia de un señor (o señores) por la costumbre, de un modo puramente afectivo, por intereses materiales o por motivos ideales con arreglo a valores)

La naturaleza de estos motivos determina en gran medida el tipo de dominación, aunque normalmente se les añade otro factor: la creencia en la «legitimidad». Además, Weber distingue entre dominio carismático, militar y político⁴⁸. Pero las formas de la dominación pueden ser múltiples: algunas de las citadas por este prolífico autor son la burocrática, carismática, estamental, extranjera, feudal, gerontocrática, gremial, legal, legítima, parlamentaria, patriarcal, patrimonial, política, racional, religiosa, sacramental, secreta y tradicional.

En la teoría crítica del marxismo y en Foucault esa distinción entre poder y dominación pondría de manifiesto un modo particular de operar el poder, e identificar ambos conceptos entrañaría un determinado modo filosófico de conceptualizarlo⁴⁹. La dominación sería a partir de entonces un modo de actuar sobre los individuos o grupos de individuos, directamente contrario a sus aspiraciones y demandas. Un fenómeno que se podría observar cotidianamente en casa, en el colegio, en el trabajo, y tanto a nivel nacional como internacional. Hay veces que alcanzaría proporciones terribles, que llegaría a causar la muerte del dominado; en esto consistiría precisamente su última sanción. El poder, por el contrario, opera a través de la promoción de la subjetividad y posee mayor número de recursos. No está limitado a la negación o al desánimo, sino que pretende inculcar al individuo una serie de objetivos personales y ambiciones. El poder es un fenómeno más íntimo. Conoce al individuo mejor, y no actúa sobre los individuos a distancia o desde el exterior; lo hace desde el interior de la persona, a través de sí misma. Es un modo de intervención en las relaciones sociales mediante el conocimiento de un sujeto.

Potencia, fuerza

Ya hemos dicho que Bertrand Russell utilizó la analogía entre energía y poder, al que atribuía en ciencias sociales el mismo sentido que el de «energía» en física. Como

48. Weber, Max, «Economía y sociedad», México, Fondo de Cultura Económica, 1984, páginas 856, 947 y 1090, respectivamente.

49. Miller, Peter, «Domination and Power», Routledge & Kegan Paul, London and New York, página 2.

la energía, el poder puede revestir varias formas, tales como riqueza, armamentos, autoridad civil, influencia sobre la opinión pública, etcétera. Y ninguna de estas debe ser considerada como subordinada o derivada de cualquiera de las otras.

Según Boulding⁵⁰, el significado más extendido de poder es aquel que se refiere a un potencial para inducir el cambio. Tiene un significado muy especial en física: el ratio de tiempo en el que la energía se transfiere o convierte en trabajo. Por eso a menudo se confunde con la idea de «fuerza», que es un concepto mucho más limitado. La fuerza se vincula a la idea de dominio, que efectivamente, es sólo una pequeña parte de la naturaleza general del poder. En mecánica tenemos el concepto de caballos de potencia, y refleja el amplio concepto de poder en términos de conseguir algo que nosotros queremos. Posiblemente sea significativo que no haya ningún concepto de «caballos de fuerza». La unidad de fuerza en el sistema centímetro-gramo-segundo es la dina, que es la fuerza que aplicada a un gramo le dará a éste una aceleración de un centímetro por segundo al cuadrado. Es interesante que en la electrónica aquello que supera la resistencia y produce corriente es llamado «potencial», que también es una forma de poder. Las líneas de alta tensión (Power lines) transportan potencial eléctrico de un sitio a otro. Hay claramente fuentes del poder físicas, químicas y materiales. El ejercicio del poder siempre conlleva transformaciones de algún tipo, y muchas de estas transformaciones son o bien físicas o bien químicas, o ambas.

La gente a menudo equipara energía con poder, según apunta también Boulding⁵¹, y seguro que un aspecto de la energía es aquel que provoca las transformaciones. La energía es una condición muy importante del poder constructivo y del destructivo. Sin la energía no podríamos volar cosas o moverlas. Las estructuras físicas y químicas imponen límites en el poder. No podemos fabricar compuestos de helio o de neón, aunque podemos excitar estos gases hasta que brillen con luz propia. Sólo existen número de compuestos químicos que son posibles debido a los principios de las valencias en la estructura espacial. Las precondiciones físicas y químicas imponen límites al poder. De cualquier forma, estas precondiciones no deberían ser identificadas con el poder humano. Los instrumentos y las estructuras del poder humano, como armas, casas y muebles, personas u otras criaturas vivientes, siempre originan la duda de, lo que podría llamarse un factor genético, si esto es una idea en la mente de una persona o es ADN en un huevo fertilizado. Este factor genético tiene el potencial del poder. El hecho de que este potencial se realice depende de la capacidad de la estruc-

50. Boulding, Kenneth, «Three Faces of Power», Sage Publications, Newbury Park, 1990, pág 16.

51. Boulding, Kenneth, «Three Faces of Power», Sage Publications, Newbury Park, 1990, páginas 17 y siguientes.

tura genética de capturar energía y transportar y transformar los materiales apropiados en el producto, ya sea una ciudad bombardeada, comodidad económica o una iglesia. La energía y los materiales podrían ser descritos como factores de limitación, a los que podríamos añadir espacio y tiempo. El factor genético consiste fundamentalmente en el conocimiento, el saber cómo, la información, y la capacidad de comunicación. Estos elementos subyacen a todas las formas de poder y son particularmente importantes en el poder integrante, que es principalmente una cuestión de comunicación. La comunicación requiere, por supuesto, un medio físico y químico, que pueda codificar la información que es comunicada, y la ausencia de esto limitaría la comunicación. Las estructuras físico-químicas del cerebro humano admiten una cantidad inmensa de información y comunicación que las estructuras físicas y químicas de una roca no admitirían. La comunicación puede ser codificada en una gran variedad de estructuras físicas y químicas, en ondas de luz, de sonido, en una página impresa, en un dibujo, un gesto o una expresión facial y así sucesivamente. Al mismo tiempo que nos vamos desplazando de sistemas destructivos a los productivos y a los integrantes, la cantidad de sustrato de energía física y química probablemente disminuya, y el conocimiento, la información y la comunicación aumenta.

Dependencia

En cuanto a la relación entre poder y dependencia, de alguna forma parece correcto afirmar que el poder de A sobre B es igual al grado de dependencia de B respecto de A, siendo esta dependencia una función directa inversa de la posibilidad de obtener ese resultado de otro modo o en otro lugar o de sustituirlo por otro que no esté bajo el control del poderoso⁵². Pero la existencia de dependencia no es suficiente para el ejercicio del poder. Es necesario que quien posee el poder tenga además el control de la distribución y uso de los recursos en que se basa su poder. Este poder puede estar altamente limitado, por ejemplo, por la legalidad de los sistemas de legitimación vigentes o por la propia capacidad de quien lo detenta para transformar su poder en obediencia efectiva del dependiente o simplemente para poder hacer o no uso de él. Esta situación de dependencia, que subyace a toda relación de poder, suele presentarse de dos modos fundamentales en el marco organizacional: la aportación de recursos para la organización y la capacidad para abordar situaciones críticas de incertidumbre organizacional.

52. Emerson, R.M., «Power dependence relations», *American Sociological Review* 1.962, número 27, página 33.

Coacción

Laswell decía que «la coacción es el ejercicio de la influencia a través de la amenaza de privaciones, a diferencia del aliciente, que sería el ejercicio de la influencia mediante la promesa de ventajas. La coacción está muy vinculada, por tanto, a la relación carismática, tras la cual late una amenaza de castigo o una promesa de premio, aunque no hay que olvidar el carácter emotivo de dicha relación, incluso cuando el orden jerárquico se individualiza»⁵³. Como observó Hayek, en las relaciones humanas el poder y la coacción vienen muchísimas veces unidos; el gran poder poseído por unos pocos puede permitirles ejercer coacción sobre otros, a menos que dicho poder no se vea contenido por otro aún mayor. Sin embargo, la coacción no es una consecuencia del poder tan necesaria y tan común como generalmente se supone. Hayek también era enemigo de toda coacción (la entendía como el control de los principios esenciales de la acción), aunque era admirador del poder colectivo que surge de las combinaciones voluntarias de esfuerzo bajo una dirección unificada. Lo que él llamaba coacción era en Rothbard «agresión»⁵⁴. Como apuntábamos en el epígrafe sobre las visiones del poder desde la economía, las dos posiciones actuales de la teoría liberal se diferencian precisamente en función del grado de coacción que admitan para el ejercicio del gobierno. Unos, los liberales tradicionales, defienden un sistema de gobierno estrictamente limitado. Otros, los más modernos, los de la nueva economía y los anarcocapitalistas, proponen un sistema de organizaciones competitivas de adscripción voluntaria para hacer frente al problema de la definición y defensa de los derechos de propiedad, así como de la prevención y represión de la delincuencia. En España, Jesús Huerta de Soto identifica coacción con socialismo o sistema de coacción institucional: «todo sistema de agresión institucional (sistemática) al libre ejercicio de la función empresarial». El Estado sería desde esta perspectiva la organización por antonomasia de la coacción sistemática o institucional⁵⁵.

Disciplina

Weber definía la disciplina como la probabilidad de que la costumbre nos lleve a sugerir automáticamente la obediencia a unos mandatos. Esta concepción no se redujo a

53. Laswell, Harold, y A. Kaplan, «Potere e società», Etas Kompass, Milán 1969.

54. Rothbard, Murray, «Power and Market. Government and the Economy», Menlo Park, California, Instituto for Humane Studies, 2ª edición, 1970, páginas 9 y 10.

55. Huerta de Soto, Jesús, «Socialismo, cálculo económico y función empresarial», Madrid, Unión Editorial, 1992, página 89.

un modo de control interpersonal. En vez de ser dependiente de una categoría de subjetividad, dependía de un principio de impersonalidad. El principio fundamental era el de la disciplina racional. En un segundo nivel, para Weber la disciplina no era más que una «consistencia racionalizada, metódicamente entrenada y de ejecución exacta de una orden recibida, en la cual toda crítica personal se suspende y el actor está destinado a hacer lo que le diga el mando». Los militares son el modelo ideal de dicha disciplina. El uniforme y el entrenamiento, como elementos «morales» de la dureza de las tropas, son fundamentales en la conducta de guerra. Para ganarla, la disciplina es crucial. Pero la disciplina, además, tiene efectos duraderos sobre el orden político y social. La regla de las organizaciones modernas del estado burocrático europeo debía tener su fundamento en la disciplina. Siempre ha pasado, como decía Weber⁵⁶, que la disciplina ha afectado a la estructura de los estados, de la economía y, posiblemente, de la familia. Pero la disciplina militar es la que ha dado a luz a las demás. La enorme escala de la organización económica fue la segunda en entrenar a los hombres en la disciplina. Weber no creía que hubiera ninguna unión histórica entre las obras faraónicas y su forma de construcción, las plantaciones romano-cartaginesas, las minas de la alta Edad Media, las plantaciones coloniales de esclavos y las fábricas modernas. El único elemento común entre estas formas de organización económica tan diferentes era la disciplina. Sin embargo, las técnicas de disciplina varían en cada caso. Pero la disciplina militar fue utilizada como modelo para el capitalismo, al igual que ocurrió con las plantaciones coloniales, aunque en contraste con la disciplina colonial la de las modernas factorías se apoya en una serie de bases racionales, entendidas ahora como el cálculo del óptimo beneficio que se obtiene del trabajador de la misma forma que se haría con cualquier medio de producción.

Libertad

Si poder es hacer lo que se quiere, podría entenderse como la máxima expresión de la libertad. Realmente, la concepción que se tenga de la libertad condiciona la idea de poder. Libertad y poder no son antitéticas ni totalmente intercambiables, aunque sí comunicantes, en el sentido de que el poder comprende relaciones de control y de libertad. Lo demuestra a diario el mercado económico y el político: si uno consigue persuadir a otro de que vote al PP, manifiesta su poder e incrementa el de Aznar, sin restringir por ello la libertad de votar al PSOE. Pero eso no obsta para que el poder

56. Max Weber, 1922, «Economía y Sociedad», México, Fondo de Cultura Económica, 1984, páginas 887 y siguientes.

tienda muchas veces a anular la libertad⁵⁷. Por algo una de las más tempranas apuestas del primer liberalismo consistió en oponer la libertad a la autoridad arbitraria, en combatir a la autoridad tradicional o histórica desde la autoridad de la razón y la demostración. Por ello, y gracias a la enorme influencia ideológica del liberalismo de la escuela austriaca en el pensamiento económico, el término «poder» casi se percibe como opuesto al de libertad. A la postre, el liberalismo, al menos formalmente, es la creencia en una serie de prácticas o de medios dirigidos al fin de lograr la mayor libertad para los individuos. De ahí el significado y relevancia de lo que se pretenda hacer con el poder (o con la libertad). Como nos recuerda el Hayek «libertario», sería imposible prescindir de la economía para captar el concepto de libertad. Mientras otros se quedaban en apoyar una distribución más equitativa de la renta y la riqueza (sin llegar a abolir monopolios, destruir privilegios que se opongan a la igualdad de oportunidades y asentar el derecho en principios racionales), Hayek procuraba también, aunque en primer lugar, una asignación más equitativa de la libertad, para él impensable sin el mercado. Su afán era limitar el poder para impedirle deshacer el milagro de convertir el sistema de propiedad privada en la más importante garantía de libertad. «En tanto que la libertad esté dividida entre muchos poseedores», escribe en su temprana obra *«Camino de servidumbre»*, dedicada «A los socialistas de todos los países», ninguno de ellos, «actuando independientemente tiene poder exclusivo para determinar la renta y la posición de alguien en particular».

Algunos otros

Algunos términos asociados, dentro de una relación que podría hacerse interminable si no la centramos en los más importantes, son los de «imperium» o imperio⁵⁸, soberanía⁵⁹ y legitimidad⁶⁰.

57. Oppenheim, F.E., así lo entiende en su libro de 1961 *«Dimensions of freedom»*, al definir el poder como «capacidad de someter a los demás al control propio o de limitar su libertad».

58. Max Weber, 1922, *«Economía y Sociedad»*, México, Fondo de Cultura Económica, página. 506, reúne bajo la denominación común de «imperium» los primitivos poderes extradomésticos o ajenos al poder del señor (dominus), incluyendo el «patrimonial de los príncipes», poder de tipo doméstico aplicado a relaciones no domésticas. Todos esos poderes extrafamiliares fueron someténdose paulatinamente a principios y normas.

59. Giddens, Anthony, *«Sociología»*, Alianza, Madrid, 1989, página 786, define la soberanía como el «dominio político no discutido de un estado sobre un área territorial dada». También apunta que se habla de soberanía múltiple cuando no existe un único poder soberano en una sociedad. Para un mayor detalle, ver el epígrafe sobre el poder desde el derecho.

60. La legitimidad pueden entenderse, a la luz de lo que vimos también en el epígrafe sobre

8.2. Definiciones

Ya se quejaba Cartwright en 1959⁶¹ de que «cualquiera que pase una revisión so-
mera a la literatura sobre el poder se siente impelido a experimentar una decepción
por la falta de una definición de poder que sea generalmente aceptada». El problema
sigue hoy planteado, hasta el punto de que algunos estudiosos como Barry Barnes⁶²
señalan que cualquier avance debe partir de captar la verdadera naturaleza del poder.

La situación justifica todavía la definición que hace Ferrarotti del poder como un
«concepto-pantalla», debido a la tradicional ambigüedad de conceptos y a una utiliza-
ción de los mismos peligrosamente falta de crítica.⁶³

Hoy por hoy, las numerosas definiciones reflejan un desacuerdo que no es simple-
mente semántico y que a veces resulta acentuado por la presencia de sucesivas defini-
ciones dadas por un mismo autor y, en relación con ello, por el empleo interesado o
erróneo que hacen de las mismas otros autores en sus citas⁶⁴. Veamos algunos ejem-
plos:

- Anisi: «Capacidad de un individuo para hacer realidad sus deseos», o «capaci-
dad para que los otros actúen en la dirección deseada» o –avanzando en la preci-
sión– «el número de horas de tiempo de los otros dedicadas a cumplir los deseos
de un individuo»⁶⁵.
- Arendt, Hananh: Es la condición misma que permite a un grupo de personas
pensar y actuar en términos de categoría medio-fin (...) El poder corresponde a la
aptitud humana no solo de actuar, sino de actuar de manera concertada⁶⁶.

derecho, como la creencia en que un determinado orden político es justo y válido. Esta es la acepción
que adopta Giddens en la obra citada, página 781.

61. Cartwright, Dorwin, «Studies in Social Power», Research Center for Group Dynamics, Publi-
cación número 6, Ann Arbor, University of Michigan Press, páginas 185-186.

62. Barry Barnes en «La naturaleza del poder», Ediciones Pomares-Corredor, Barcelona, 1990.

63. Ferrarotti, Franco, Introducción a «La sociología del potere», Laterza, Bari, 1972.

64. Poulantzas, Nicos, por ejemplo, en «Poder político y clases sociales en el estado capitalista»,
Siglo XXI de España Editores, Madrid, 1978, página 125, atribuye a Weber la definición de poder
como «la probabilidad de que cierta orden de contenido específico sea obedecida por determinado
grupo», definición ya situada en la perspectiva historicista de una sociedad-sujeto. Pero realmente esa
es la no es la definición que facilita Weber de poder (Macht), sino la de autoridad (Herrschaft). Obvia-
mente, este tipo de confusiones proliferan en los autores más citados por su relevancia y producción,
como sucede también con Parsons.

65. Anisi, David, «Jerarquía, Mercado, Valores», Alianza, Madrid, 1992, páginas 11-14.

66. Hananh Arendt, 1974, en «Sobre la violencia», México, Mortiz, páginas 44 y 51.

- Aron, Raimond: «Poder, en el sentido de control, es la capacidad de conseguir las posiciones ajenas y de mantener la propia»⁶⁷.
- Boulding: «La habilidad para conseguir lo que nosotros queremos»⁶⁸.
- Dahl: «A» tiene poder sobre «B» en la medida en que «A» pueda obtener que «B» realice algo que no realizaría de otro modo»⁶⁹. En consecuencia, el poder de A sobre B se define como el incremento neto de la probabilidad de que B ejecute una conducta después de que A lleve a cabo una intervención en este sentido, comparada con la probabilidad de que B ejecute tal conducta en ausencia de la intervención de A.
- Emerson: «El poder de un actor A sobre otro B es la cantidad de resistencia por parte de B que puede ser potencialmente vencida por parte de A»⁷⁰.
- Galbraith: «La posibilidad de imponer la propia voluntad al comportamiento de otras personas»⁷¹.
- Giddens: «Capacidad de los individuos, o los miembros de un grupo, de lograr los objetivos o fomentar los intereses que mantienen. El poder es un aspecto omnipresente en toda relación humana»⁷².
- Hobbes: «Los medios presentes de un hombre para cualquier bien futuro»⁷³.
- Lasswell y Kaplan: «Caso especial de ejercicio de la influencia: es el proceso de afectar las estrategias de otros mediante la ayuda (real o supuesta) de deprivaciones severas en caso de no conformidad con las estrategias pretendidas»⁷⁴.
- Lewin: «Definiremos el poder de 'b' sobre 'a' (pod b/a) como el cociente de la fuerza máxima que 'b' puede inducir sobre 'a' ($\text{ind } b \text{ f max/a,x}$), y la máxima resistencia (f max/m,x) que 'a' puede ofrecer (x indica la región a la que 'a' deberá trasladarse según la voluntad de 'b' f/a,x indica una fuerza en la dirección opuesta a f a,x). Es decir: $\text{pod (b/a)} = \text{ind } b \text{ f max/a,x} // \text{f max/a,x}$ ⁷⁵.

67. Simai, Mihály, «Global Power Structure, Technology and World Economy in the Late Twentieth Century», Budapest, Akadémiai Kaidó, 1990, página 62.

68. Boulding, Kenneth, «Three Faces of Power», Sage Publications, Newbury Park, 1990, pág 15.

69. Dahl, Robert A., «The Concep of Power», Behavioral Science, 2, página 202, 1957.

70. Emerson, Richard M.: «Power-Dependence Relations», American Sociological Review, volumen 27, 1962, página 32.

71. Galbraith, John K, «Anatomía del poder», Barcelona Plaza & Janés, 1984, página 41.

72. Giddens, Anthony, «Sociología», Alianza, Madrid, 1989, página 767.

73. Hobbes, Thomas, «Leviathan», capítulo I, página 14.

74. Lasswell, Harold D., y Kaplan, Anmthony, 1950, página. 76.

75. Lewin, Karl, «Field theory in social science», Nueva York, Harper, 1951, página 306.

- Lukes: «A ejerce poder sobre B cuando A afecta a B de manera contraria a los intereses de B»⁷⁶.
- Mann: «La capacidad para perseguir y alcanzar objetivos mediante el dominio del medio en el que habita uno»⁷⁷.
- Mechanic: «Cualquier fuerza que da como resultado un comportamiento que no se hubiera presentado si no hubiera existido dicha fuerza»⁷⁸.
- Mintzberg: «La capacidad de afectar (causar efecto en) el comportamiento de las organizaciones»⁷⁹.
- Nietzsche: «La voluntad de poder propiamente dicha es la voluntad misma de la vida»⁸⁰.
- Oppenheim: «La capacidad de someter a los demás al control propio o de limitar su libertad»⁸¹.
- Parsons: «Capacidad realista de una unidad-sistema para satisfacer sus intereses (obtener metas, prevenir una interferencia indeseada, etc.) dentro de un contexto de interacción del sistema y en este sentido ejercer influencia sobre los procesos del sistema»⁸². Y, en 1968, «medio generalizado de alcanzar los objetivos que uno desea lograr». Previamente, también había dado la definición de «la capacidad de ejercer ciertas funciones en provecho del sistema social considerado en su conjunto»⁸³.
- Pen: Capacidad que tiene un sujeto para llevar a cabo su deseo contra el de otra u otras personas⁸⁴.

76. Lukes, 1974, traducido en 1985, «El poder: un enfoque radical», siglo XXI, Madrid, página 41.

77. Mann, Michael, 1986, «Las fuentes del poder social I», Alianza Universidad, Madrid, 1991, página 21.

78. Mechanic, David, «El poder de los subordinados en las organizaciones complejas», en Robert Dubin, «Las relaciones humanas en la Administración, CECSA, 1980, página 380.

79. Mintzberg, Henry, «El poder en la organización», Ariel Economía, 1992, Barcelona, página 5.

80. Nietzsche, Friedrich, «Obras inmortales», Teorema, Barcelona, 1985, tomo 3, página 1.413.

81. Oppenheim, F.E., «Dimensions of freedom», citado por Ibáñez, Tomas, en «Poder y libertad», Barcelona, Hora SA, 1982.

82. Parsons, 1.954, p. 391, citado por Fernández Ríos 1986). Y en 1968 «The structure of social action, Nueva York, Free Press, tomo I, página 263.

83. Parsons, Talcot, «Structure and Process in Modern Societies», Glencoe, 1960, páginas 199 y siguientes, y en «On the concept of Power, dentro de «Proceedings of the American Philosophical Society», vol. 107, número 3, 1963.

84. Pen, J., «The Wage Rate under Collective Bargainig», Harvard University Press 1959, capítulo 5, página 207.

- Poulantzas: «Se designará por poder la capacidad de una clase social para realizar sus intereses objetivos específicos»⁸⁵.
- Kahn y Kelley: «La capacidad de una persona o grupo de personas para cambiar las probabilidades de que otros respondan de cierta manera a los estímulos especificados»⁸⁶.
- Kanter, Rosabeth Moss: «El poder es la capacidad para hacer en el sentido clásico de potencia y energía» (Más tarde utilizará la expresión «movilizar recursos»⁸⁷.
- Karlsson: La habilidad del yo para limitar la utilidad de los demás⁸⁸.
- Kotter: «Una medida del potencial que tiene una persona para conseguir que los demás hagan lo que ella desea, a la vez que evita verse obligado por otros a hacer lo que no quiere hacer»⁸⁹.
- Michener y Suchner: «El poder emerge como una capacidad para negar a otros resultados deseados»⁹⁰.
- Nord: «Capacidad para influenciar flujos de energía y de recursos disponibles hacia ciertas metas en oposición a otras»⁹¹.
- Riker: El poder es la habilidad para ejercer influencia, mientras que la causa es el ejercicio de la misma en el momento presente⁹².
- Russell: «La producción de los efectos deseados por algunos hombres sobre otros»⁹³.

85. Polantzas, Nicos, «Poder político y clases sociales en el estado capitalista», Siglo XXI de España Editores, Madrid, 1978, página 124.

86. Kahn, R., y Kelley, H., «The Social Psychology of Groups», John Wiley, 1959, página 101.

87. Kanter, Rosabeth Moss, «Men and Women of the Corporation», Basic Books, 1977, New York, pág. 166.

88. Riker, William H., «Some Ambiguities in the Notion of Power», American Political Science Review, 58, páginas 341-349.

89. Kotter, J.P., «El poder gerencial: cómo reconocerlo, obtenerlo y usarlo», Interamericana, 1982, página V.

90. Michener, H.A., y Suchner, R.W., «The tactical use of social power», en J.T. Tedeschi (Edc): «The Social Influence Processes», Aldine-Atherton, 1972, página 239.

91. Nord, Walter R.: «Dreams of humanization and the realities of power», The Academy of Management Review, número 3, vol. 3, julio 1978, página 675.

92. Riker, William H., «Some Ambiguities in the Notion of Power», American Political Science Review, 58, páginas 341-349.

93. Russell, Bertrand, «Power: A New Social Analysis», Allen Unwin, 1938, páginas 25-35.

- Shapley y Shubik: Oportunidades individuales para manipular o para influir en otra u otras personas⁹⁴.
- Tawney: «Capacidad de una subunidad o individuo para modificar la conducta de otro en la forma deseada y para prevenir el tener que modificar la propia conducta en la forma no deseada»⁹⁵.
- Tannenbaum: «Una perspectiva de suma no cero en la que la cantidad de poder generado dentro de una organización puede variar de alta a baja»⁹⁶.
- Thibau y Kelley: «El poder de A es su capacidad para afectar a la calidad de los resultados obtenidos por B»⁹⁷.
- Toffler. «La capacidad de movilizar y usar la violencia, la riqueza y/o el conocimiento, o sus muchos derivados, para motivar a otros en formas que pensamos gratificarán nuestras necesidades y deseos»⁹⁸.
- Tushman: «El potencial o capacidad del actor para influenciar la conducta de otro en un área particular de problemas»⁹⁹.
- Weber: «Poder significa la probabilidad de imponer la propia voluntad, dentro de una relación social, aun contra toda resistencia y cualquiera que sea el fundamento de esa probabilidad»¹⁰⁰.
- Wrong (1979): «Poder es la capacidad de algunas personas para producir efectos queridos y previstos en otras»¹⁰¹.

94. Riker, William H., «Some Ambiguities in the Notion of Power», *American Political Science Review*, 58, páginas 341-349.

95. Tawney, R. H., 1931, página 230, citado por Fernández Ríos, y Tawney, R.H., «Equality», Allen & Unwin, 1952, página 45, citado por Manuel Alcaide Castro en «Conflicto y poder en las organizaciones», Estudios, Ministerio de Trabajo, Madrid, 1987.

96. Tannenbaum, Arnold, citado por Charles Perrow en «Sociología de las organizaciones», páginas 134 y 317 y siguientes.

97. Thibau, J.W. y Kelly H., «The Social Psychology of Groups», John Wiley, 1959, página 101.

98. Toffler, Alvin, «El cambio del poder», Plaza & Janés Editores, 1990, Barcelona, pag 574.

99. Michael L. Tushman: «A political approach to organizations: a review and rationale», en Robert W. Allen y Lyman W. Porter: «Organizational Influence Processes», Scott, Foresman, 1983, página 394.

100. Max Weber, 1922, «Economía y Sociedad», México, Fondo de Cultura Económica, 1984, página 43.

101. Wrong, Denis, «Power: Its Forms, Bases and Uses», Harper & Eow, Nueva Yorks, 1979, pag. 2

Diccionarios

El Diccionario de la Real Academia Española incluye, entre otras, las siguientes definiciones: «Dominio, imperio, facultad y jurisdicción que uno tiene para mandar o ejecutar una cosa//Fuerzas de un Estado, en especial las militares//Acto o instrumento en que consta la facultad que uno da a otro para que en lugar suyo y representándole pueda ejecutar una cosa// Posesión actual o tendencia de una cosa// Fuerza, vigor, capacidad, posibilidad, poderío //Suprema potestad rectora y coactiva del Estado// Facultades, autorización par ahacer una cosa// Tener expeditas las facultades o potencia de hacer una cosa// Tener facilidad, tiempo o lugar de hacer una cosa//¹⁰².

Por su parte, el Oxford English Dictionary define el poder de la siguiente forma:

I. Como una cualidad o propiedad:

- 1) Habilidad para hacer o causar algo, o actuar sobre algo o alguien; b) En plural: una facultad particular del cuerpo o de la mente; c) En algunas ocasiones el plural no implica diferentes facultades, sino el poder desplegado en varias direcciones o en varias ocasiones.
- 2) Habilidad para actuar o causar algo con fuerza; fuerza física o mental; vigor, energía, fuerza o carácter; fuerza enérgica, efecto; fuerza política o nacional.
- 3) En las cosas inanimadas: Propiedad activa; capacidad de producir algún efecto; el principio activo de virtud de una hierba, etc. b) El sonido expresado por un carácter o símbolo; el significado expresado por una palabra o frase en un contexto determinado; c) Explotación. Densidad o profundidad (de una vena).
- 4) Posesión de control o mando sobre terceros; dominio, regla; gobierno, dominación, imperio, mando; control, influencia, autoridad; b) Autoridad dada o impuesta; a partir de ahora, algunas veces, permiso de actuar; c) Los límites dentro de los cuales el poder administrativo es ejercido; d) Influencia, dominio personal o social; e) Dominio político o influencia en el gobierno de una nación o estado.
- 5) Habilidad legal, capacidad, o poder de actuación...b) Un documento, o una cláusula en un documento, dando autoridad legal.

102. Real Academia Española, «Diccionario de la Lengua Española», Madrid, Espasa Calpe, 19ª edición, 1970, páginas 1041-1042.

II. Como una persona, grupo o cosa:

- 6) Uno que está poseído por o ejercita el poder, influencia, o gobierno; una persona, un grupo o cosa influyente o que gobierne; en su primera aceptación, uno en la autoridad, un regidor, gobernador; b) en su segunda aceptación, una nación o estado desde el punto de vista de su influencia o autoridad.
- 7) Un ser celestial o espiritual que posee influencia o control; una deidad, divinidad. Sobre todo en plural, originario en su aplicación a las divinidades paganas; a menudo en aseveraciones y exclamaciones...
- 8) En la angelología medieval, la sexta orden de los ángeles en la jerarquía celestial.
- 9) Un conjunto de hombres armados; una fuerza de combate, una multitud, un ejército...
- 10) Un gran número, una multitud, una multitud de personas (no una fuerza militar); b) Un gran número, cantidad, o cantidad de cosas; abundancia, gran cantidad, «mucho».

8.3. Aproximaciones

Sobre la aparente confusión conceptual y terminológica de estas breves definiciones se observan tanto cierta aproximación en la idea general (afectar a otro u otros en el proceso de interrelación), como claras discrepancias en las perspectivas, que están en el origen de los matices. Unos entienden el poder como un potencial, otros como un acto de uso o movilización y otros como un resultado.

Sin embargo, las dificultades de conceptualización, ante las cuales algunos estudiosos juzgan estéril el intento de buscar «la correcta»¹⁰³, han contribuido a que el poder siga siendo una de las mayores deficiencias de las ciencias sociales. Las causas de este problema son complejas y polémicas. Cualquiera que repase simplemente las

103. Rothschild, K.W, en «Power in economics», Penguin, página 15, cuenta la vieja anécdota de un profesor de universidad en una facultad de medicina que trata de definir lo que es la «enfermedad» a sus alumnos. Después de haber discutido unas veinte definiciones diferentes, ninguna de las cuales es completamente satisfactoria, el profesor continúa: «Fijaros bien, si un paciente viene y me dice que está enfermo, él sabe lo que quiere decir, y yo sé lo que quiere decir, y eso, después de todo es importante». El poder puede que sea un concepto no muy diferente del concepto «enfermedad».

obras que acabamos de citar concluirá que tales causas no se centran sólo de las dificultades de aprehender o consensuar el concepto o la naturaleza del poder, sino que derivan de la multitud de enfoques, perspectivas, niveles, escalas, dimensiones y tipologías a que ha sido sometido el fenómeno durante el presente siglo, lo que Dahl llamaba «subconjuntos de relaciones entre unidades sociales» cuya consideración puede simplificar el problema.

Aunque trataremos de acotar esos subconjuntos en los ámbitos y tipos, previamente debemos advertir que la investigación o algunas de las tácticas desplegadas para el ejercicio del poder por sus actores hacen también que el concepto sea en sí mismo problemático en mucha de la literatura científica social. Y esto es así porque¹⁰⁴:

- El poder como variable dependiente o independiente es algo, pero no lo es todo. Como dice Pfeffer (1981), también existen otras perspectivas explicativas para la comprensión de fenómenos, como los procesos de toma de decisión que, inicialmente, podrían explicarse muy bien desde el ángulo del ejercicio del poder.
- El concepto de poder e incluso el propio término resultan incómodos en el proceso de socialización de los directivos organizacionales y en la práctica de la dirección, debido a sus implicaciones y connotaciones.
- La realidad del poder no es fácilmente aprehendible, objetivable y mensurable y, en cierto modo, huele a fantasma del pasado, sin darnos cuenta que, probablemente, cambian ciertas formas de ejercicio del poder, pero no por ello deja de ejercitarse.
- El poder es difícil de encerrar y controlar dentro de las paredes de un laboratorio de experimentación. Tanto si se considera variable dependiente como independiente, su uso y su eficacia suelen ser muy variables y muy sutiles, dando lugar a efectos no fácilmente controlables de un modo riguroso. Por todo esto y por efecto también de la moda de los tópicos, este complejo y profundo fenómeno de la organización e interacción social ha sido relegado a un segundo plano. Podríamos decir que casi ha sido olvidado durante décadas, sobre todo si tenemos en cuenta la relación entre su importancia real y la atención que ha merecido por parte de los investigadores de las ciencias sociales. No obstante, todo parece indicar que hoy estamos presenciando un nuevo resurgir del interés, por lo que es de esperar que pronto se produzcan avances.

104. Fernández Ríos, «Conflicto y poder en las organizaciones, en prensa.

8.4. Ámbitos

La complejidad del concepto de poder, incrementada como acabamos de ver por la consideración de otros términos próximos, se agranda por la diversidad de enfoques de que se parte para estudiarlo. Y todo ello sin considerar la gran variedad o heterogeneidad que hemos de presumir a las relaciones de poder.

Cualquier intento sistemático de aproximarse al fenómeno del poder requiere precisar a qué nos referimos en cada una de las múltiples manifestaciones de dichas relaciones. Según Dahl, los analistas del poder han insistido frecuentemente en que cualquier declaración sobre el poder de un individuo, grupo, Estado o cualquier otro actor carece de sentido si no especifica el poder de las unidades que controlan «con respecto a alguna clase de actividades» de las unidades que responden. Pero no basta con esas especificaciones.

Si queremos sistematizar las diversas expresiones de poder, tendremos que agruparlas de acuerdo con los esquemas mentales de que partamos. La identificación de cada tipo debe ir acompañada por la adjudicación de alguna categoría, si no queremos incurrir en una Babel que convierta en inmanejable la ya de por sí compleja estructura del poder.

Uno de los grandes obstáculos en el conocimiento humano es la dificultad que tenemos para encontrar las categorías correctas, la «caja» en la que debemos situar cada clase de cosa a la hora de clasificar realidades complejas. Como no podemos hablar de cada uno de los 5.000 millones de seres humanos por separado, ni tampoco de los innumerables objetos de la naturaleza, tenemos que recurrir a categorías simplificadoras, con riesgo de equivocarnos de «caja» o hasta de ordenación de todas ellas. Como ha escrito Boulding a propósito de las categorías aplicadas al poder, «el fracaso de la alquimia y el éxito de la química es un gran tributo a las virtudes de una correcta clasificación. Mientras creyésemos que la tierra, el aire, el fuego y el agua eran elementos, no íbamos a llegar muy lejos. Estos no son elementos, sino que son colecciones heterogéneas de cosas. Sólomente cuando se identificaron los elementos correctamente: hidrógeno, oxígeno, y carbón, fue cuando la química fue posible. Este problema es especialmente agudo en los sistemas sociales, con su inmensa diversidad de gentes, culturas, organizaciones y estructuras de todos los tipos»¹⁰⁵.

Cuando nos movemos en el campo de las ideas abstractas, el problema de la clasificación se hace mucho más agudo. No parece haber ninguna teoría formal acerca de esto; sólomente podemos acudir a la técnica de ensayo y error para ver qué es lo que

105. Boulding, Kenneth, «Three Faces of Power», Sage Publications, Newbury Park, 1990, pág 24.

funciona. De ahí que no haya que sorprenderse de la abundancia de esquemas para clasificar los diversos tipos de poder, como tampoco la proliferación de clasificaciones para los sistemas políticos según alguna característica del poder, entre ellas su distribución, la extensión o dominio y la magnitud.

El no perder de vista el ámbito en el que se estudia el poder o desde el que se analiza el mismo resultará útil para no perderse entre las muy diversas tipologías al uso. Pero al mismo tiempo nos permitirá compatibilizar la pluralidad de manifestaciones con la unicidad del concepto, sea en el sentido limitado de afectar a otro u otros o el más amplio de imponer la propia voluntad.

En este sentido, los actos y relaciones de poder estarán presentes con una configuración similar sea cual sea el ámbito elegido, que vendría así determinado por las perspectivas de observación, como la temporal, espacial, disciplinaria, especializada, profesional, etcétera.

Este método nos llevará en algunos casos a definir agrupaciones conceptuales. En otros el resultado será que tendremos verdaderas tipologías.

8.5. Agrupaciones

Así, una posible agrupación podría venir caracterizada por el alcance que se le quiera dar al término. En función ese alcance, las diversas definiciones que acabamos de ver en el epígrafe anterior pueden agruparse en esa tripleperspectiva:

- El poder como un potencial («un potencial que se usa para obtener unos resultados», en palabras de Alcaide¹⁰⁶): Kotter, Hahn, Boulding, Thibau, Kelly, Michener, Suchner, Emerson, Nord, Tushman y Tawney, según la agrupación utilizada por Alcaide.
- El poder como un acto de ejercicio, una acción de uso o movilización: Bacharach, Lawler, March, Heller y otros teóricos de la decisión, la movilización o las tácticas. Se analiza en términos de «esfuerzo» más que de éxito, como «despliegue de medios para el logro de los resultados deseados».
- El poder como un resultado: Russell, Mechanic, Boulding y, sobre todo, Dahl. Es la perspectiva más vinculada a la tradición weberiana. La mayoría de sus teóricos igualan poder a influencia con éxito, por lo que sólo admiten una valoración «a posteriori», por sus consecuencias o resultados, «única manifestación

106. Alcaide, Manuel, «Conflicto y poder en las organizaciones», Estudios, Ministerio de Trabajo, página 190.

empírica de su existencia». Pese a que Thibau y Kelli aparece caracterizado por Alcaide entre los teóricos del poder potencial, Fernandez Ríos señala que el centro de interés de ambos y de las teorías del intercambio «está en la naturaleza de los resultados que cada participante puede proporcionar al otro, y sólo en segundo lugar se interesan por el fenómeno del cambio».

Pero el procedimiento anterior no agotaría otros ámbitos de análisis que ampliaran la perspectiva. Si en ese caso el sesgo consiste en ceñir la clasificación al grado de causalidad que implican las relaciones de poder, podríamos buscarle agrupaciones más amplias o alternativas, ya que ese ámbito de la causalidad ignora –por ejemplo– que toda interacción social implica causalidad y no en todas se puede hablar de poder.

Por este motivo, Ibáñez¹⁰⁷ apunta otros cinco criterios frecuentemente empleados para definir la relación de poder, a partir de los cuales podrían levantarse otras tantas agrupaciones, aunque también se podrían criticar sus limitaciones:

- El poder como intencionalidad, a pesar de que cada vez que se modifica la conducta de otro no se hace siempre de forma intencional.
- El poder como conflicto, aunque pueden existir relaciones de poder sin que exista ninguna señal de conflicto entre las dos entidades.
- El poder como amenaza, lo que supone descartar otras modalidades de poder más evolucionadas.
- El poder como potencialidad, excluyendo el carácter relacional del poder.
- Y el poder como restricción de alternativas, concibiendo el poder por su modo de ejercicio.

8.6. Tipos

En cualquier manual que consultemos aparece una tipología, por lo general diferente a otras. La clásica trilogía de Mostesquieu parece haber influido en otros teóricos modernos, que también definen tres tipos básicos, presentes en todas las demás formas; es el caso de los economistas Galbraith (poder condigno, compensatorio y condicionado) y Boulding (destructivo, productivo e integrador).

Gran influencia ha tenido también entre los estudiosos la tipología formulada por Max Weber en «Economía y Sociedad»: poder racional (o legal), tradicional y

107. Ibáñez, Tomas, «Poder y libertad», Barcelona, Hora SA, 1983.

carismático, derivados de su clasificación de la autoridad y concebidos como los tres únicos tipos «puros» de dominación legítima¹⁰⁸. El poder racional es el que «se apoya sobre la creencia en la legalidad de las disposiciones decretadas y el derecho de mando de los llamados a ejercer el poder basándose en ellas». El poder tradicional «se apoya sobre la creencia cotidiana en el carácter sagrado de las tradiciones válidas desde siempre, y en la legitimidad de los llamados a investirse de autoridad». El carismático «se apoya en la sumisión extraordinaria al carácter sagrado, a la fuerza heroica o al valor ejemplar de una persona y de las disposiciones por ella reveladas o creadas.

También el unilateral y el bilateral o recíproco de Harsanyi¹⁰⁹, sobre todo a través de la difusión dada entre los politicólogos por Dalh.

Otros son más profusos. Por ejemplo, Mann¹¹⁰, para el que hay cuatro poderes básicos (militar, económico, político, ideológico), habla de 14 tipos de poder: autoritario, colectivo, despótico, difuso, distributivo, económico, extensivo, ideológico, infraestructural, intensivo, militar, particularista, político y universal o universalista.

El intento más influyente de tipificar el poder desde que Weber distinguió el poder coercitivo, o dominación, del poder legítimo, o autoridad, con sus tres subespecies (la autoridad carismática, tradicional y legal /racional), fue realizado por Russell, quien distinguió tres grandes tipos o formas del poder: el poder basado en la fuerza física, que se impone directamente al sujeto sin solicitar ninguna decisión por su parte; el poder basado en la amenaza de sanciones o en la promesa de recompensas; y el poder basado en la capacidad de incidir sobre la opinión misma del sujeto.

Otra distinción, trazada desde las bases o recursos sobre los que descansa el ejercicio del poder —en este caso debida a French y Raven¹¹¹—, deriva en una tipología del poder con seis aspectos o planos:

- El poder de recompensa, basado en las gratificaciones que A puede mediar para B. Este poder aumenta con la «magnitud de la recompensa que B supone que A (el poderoso) puede mediar para él» y depende de la «habilidad de A para

108. Max Weber, 1922, «Economía y Sociedad», México, Fondo de Cultura Económica, 1984, página 172.

109. Harsanyi, John C., «Measurement of Social Power in n-Person Reciprocal Power Situations», Behavioral Science, 1962, vol. 7, pág. 81.

110. Mann, Michael, «Las fuentes del poder social I», Alianza Universidad, Madrid, 1991, pág. 768.

111. French, J.R.P y Raven, B., «The Bases of Social Power», Ann Arbor, Institute for Social Research, University of Michigan, 1959.

administrar valencias positivas y eliminar o hacer disminuir las valencias negativas», así como (...) de «la probabilidad de que A pueda mediar la recompensa, según lo percibe B».

- El poder coercitivo, basado en la capacidad de A para aplicar sanciones. La fuerza de este poder coercitivo «depende de la magnitud de la valencia negativa del castigo pendiente multiplicada por la probabilidad subjetiva de que B pueda evitar el castigo conformándose; esto es, la probabilidad de ser castigado por no conformarse menos la probabilidad de ser castigado por conformarse».
- El poder legítimo, basado en el derecho a mandar que el propio B atribuye a A). La legitimidad se basa en los valores culturales que le dan derecho a A a prescribir la conducta de B en virtud de que posee ciertas características específicas que B puede no tener. También se basa en la aceptación de la estructura social: si B acepta como correcta una determinada estructura social de su grupo, organización o sociedad, B aceptará también la autoridad legítima de A, quien ocupa una categoría superior en la jerarquía. Igualmente, será válida la «designación hecha por un agente legitimizante».
- El poder referente, basado en el deseo de identificarse con A, entendiendo por identificación el sentimiento de unidad de B con A, o el deseo de llegar a tal identidad.
- El poder de experto, basado en la superioridad de conocimientos de A. Tiene su origen en el reconocimiento por parte del destinatario de la superioridad en habilidades, preparación, conocimientos y experiencia del agente de poder.
- Y el informacional, basado en la posición que tiene A de controlar la información que afecta a las decisiones de B¹¹².

A partir de la tipología original de French y Raven, Meliá y Peiró evaluaron las relaciones empíricas que estas cinco bases de poder mantienen entre sí. El análisis de las correlaciones, y especialmente el análisis factorial, mostraron la existencia de dos dimensiones básicas entre esas fuentes de poder: la primera la denominaron «poder formal» y agrupa el poder legítimo, el poder de recompensa y el poder de castigo; la segunda, «poder informal», implica a los poderes de referencia y de experto, que no están necesariamente vinculados a la estructura formal de las organizaciones¹¹³.

112. Esta sexta base la añadieron los autores en 1965 y hace referencia al poder que posee A cuando está en condiciones de controlar la información que afecta las decisiones de B.

113. Esta dualidad de poderes –formal e informal– aparece en Champion, Dean J., «The Sociology of Organization», MacGraw-Hill, New York, 1975, página 147. Asimismo, el vínculo entre poder formal o autoridad y una determinada «posición oficial» aparece en Tumin, Melvin M., «Patterns of Society», Little, Brown and Co., Boston, 1973, página 75.

Por su parte, Ibáñez señala que cualquiera que sea la tipología que hagamos o que adoptemos tiene el grave defecto de querer ordenar sobre dimensiones mínimas unos fenómenos que son intrínsecamente multidimensionales¹¹⁴. Cualquier relación de poder es lo suficientemente compleja como para hacer uso de una u otra clasificación. De ahí que, para el mismo autor, los principales criterios utilizados puedan resumirse en función de los seis criterios siguientes:

- El tipo de recurso utilizado: recursos intercambiables, institucionales/normativos, afectivos/idiosincráticos y tecnológicos/de fuerza.
- El material manipulado: sanciones, información/normas, afectos y elementos del entorno.
- La modalidad de manipulación del material y de los recursos: semiológica y físico-química o material.
- El tipo de efecto suscitado en el menos poderoso: elección forzada, determinación o engaño.
- El punto de aplicación de los efectos de poder: criterios de decisión, elaboración de alternativas y elección de una alternativa determinada.
- El modo de administración de sanciones: heteradministración, autoadministración, control mixto y ausencia de sanción.

Y así podríamos seguir, de encontrar alguna utilidad, entre la abundante literatura sobre los tipos de poder, a la que sólo volveremos al hablar de las clasificaciones realizadas desde la economía¹¹⁵.

8.7. Dimensiones

Ante esta diversidad de enfoques y ámbitos de análisis, que no pretendemos agotar con lo dicho hasta aquí, estamos en condiciones de reafirmar las observaciones de Ibáñez en el sentido de que nos topamos principalmente con un problema de dimensiones, con un fenómeno multidimensional, relativo en la percepción interpersonal,

114. Ibáñez, Tomas, «Poder y libertad», Barcelona, Hora SA, 1983, página 50.

115. Las principales tipologías son las de Weber (1964, 1ª Ed. de 1921), Russell (1938), Mills (1956), French y Raven (1969), French (1965), Crespigny (1968), Lukes (1974) y Hamilton (1977), entre otros, aunque autores como Champion han llegado a elaborar guías detalladas de las diferentes clases de poder: Champion, Dean J., «The Sociology of Organization», MacGraw-Hill, New York, 1975, páginas 147 y siguientes.

pero también evolutivo en el sentido de que depende de la concepción del universo desde la cual tratemos de aprehenderlo.

Las manifestaciones del poder ofrecen múltiples posibilidades de división y clasificación, tanto en cuanto a enfoques o perspectivas y ámbitos como a otros aspectos no referidos hasta aquí, tales como niveles, caras o cualquier otro criterio lingüístico-taxonómico que utilicemos.

Pueden ser tantas las dimensiones de análisis que impiden una percepción globalizadora con esquemas unidimensionales, ni siquiera bi o tridimensionales. La cuestión se complica al vincular al poder como fenómeno genuino términos próximos o asociados como los ya citados.

Han hablado de dimensiones casi tantos autores como lo han hecho de tipos. Y algunos han considerado simultáneas esas dimensiones, cual es el caso del economista matemático Harsanyi al referirse a las dimensiones de costes, fuerza, alcance, cantidad y extensión¹¹⁶, presentes en los intentos sistematizadores del estudioso de la política Robertd Dalh.

Una adecuada sistematización que permita comprender mejor el fenómeno debería de pasar, amén de de por una visión multidimensionalidad, por probar su operatividad mediante la agrupación de distintos criterios, como capacidad, balance de poder entre el agente y el objeto de influencia, ejercicio efectivo, condiciones ideológico-cognitivas del ejercicio del poder, etcétera.

A nuestro juicio, el mejor intento sistematizador, aunque excesivamente centrado en el ejercicio del poder político, lo ha proporcionado Lukes¹¹⁷. Tras agrupar las diversas concepciones en ideas de poder con una sola dimensión (la explícita o la conductual, medible a través de los decisiones o acontecimientos) o con dos dimensiones (más implícita, por lo que para medirla habría que considerar también las no dimensiones o acontecimientos que tienen consecuencias de poder), Lukes introduce la idea de una tercera dimensión (para considerar otros complejos aspectos que ni siquiera quedan incluidos en la segunda dimensión).

Ciertamente, como cualquier aproximación al poder que tenga pretensiones científicas ha de plantearse el problema de las mediciones, debemos anticiparlo que decimos en el epígrafe sobre mediciones: no es posible obtener un índice único razonable del poder de A sobre B, por lo que las comparaciones sólo pueden ser hechas sobre cada dimensión, permaneciendo las demás constantes. Las conclusiones de Lukes

116. Harsanyi, John C., «Measurement of Social Power in n-Person Reciprocal Power Situations», *Behavioral Science*, 1962, vol. 7, página 81.

117. Lukes, 1974, traducido en 1985, «El poder: un enfoque radical», siglo XXI, Madrid, página 48.

podrían facilitarnos esa tarea, siempre y cuando quedara bien debido qué formas y elementos de poder intengran una dimensión y cuáles la otra.

Si ya esta tarea es difícil, por lo menos a la luz de la maraña de apreciaciones conceptuales que hemos recogido en capítulos anteriores, la solución se complica al considerar las interferencias o interrupciones que podrían registrarse entre una y otra dimensión.

Por consiguiente, este problema nos sugiere la oportunidad y conveniencia de no dejarse encerrar por los instrumentos tradicionales de la ciencia y abrirse a nuevas concepciones de la matemática y la estadística modernas, con el fin de para tratar de sortear tales complejidades. En lo que respecta a la cuestión de las dimensiones del poder, quede aquí únicamente reseñado que la matemática opera ya con el concepto de la «dimensión fractal» o fraccionaria¹¹⁸. Así las cosas, para aproximarnos al carácter multidimensional y superar las interferencias entre unas y otras dimensiones, no deberíamos descartar la hipótesis de situar en determinados momentos y circunstancias al poder en una dimensión fractal.

Igualmente, las teorías de catástrofes o de caos, cuya aplicación a la hora de explicar el comportamiento de las bolsas ha empezado a dar resultados más esperanzadores que el instrumental anterior, bien podrían ayudarnos a intentar la aproximación e incluso la medición del poder como fenómeno, aunque sólo sea por sus efectos o consecuencias. Al fin y al cabo, las bolsas de valores operan en sus cotizaciones con expectativas de futuro y el poder puede convertirse en la clave para explicar la capacidad de organizar ese futuro.

118. Mandelbrot, B., «Los objetos fractales», Tusquets, Barcelona, 1987.